

330
Е91

Е. Г. Ефимова

**ЭКОНОМИКА
ДЛЯ
ЮРИСТОВ**
УЧЕБНИК



**БИБЛИОТЕКА
ЭКОНОМИСТА**

Е.Г. Ефимова

**ЭКОНОМИКА
ДЛЯ ЮРИСТОВ**

Учебник

*Рекомендовано Министерством общего и профессионального
образования РФ к использованию в Вузах и школах РФ
в качестве необходимой учебно-методической литературы*

Москва

Издательство "Флинта"

Московский психолого-социальный институт

1999

УДК 33
ББК 65.01
Е 91

Библиотека экономиста

Главный редактор *Д.И. Фельдштейн*
Заместитель главного редактора
С.К. Бондырева

Члены редакционной коллегии:

*Ш.А. Амонашвили, А.Г. Асмолов, А.А. Бодалев, В.П. Борисенков,
Г.Н. Волков, И.В. Дубровина, Л.П. Кезина, М.И. Кондаков,
М.Ю. Кондратьев, Г.Б. Корнетов, Л.Е. Курнешова, М.Н. Лазутова,
В.И. Лубовский, В.Я. Ляудис, Н.Н. Малафьев, З.А. Малькова,
В.А. Михайлов, А.И. Подольский, В.В. Рубцов, В.А. Слостенин,
В.С. Собкин, Л.С. Цветкова, Б.Ю. Шапиро*

Ефимова Е.Г.

Экономика для юристов: Учебник. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 1999. – 472 с.

ISBN 5-89349-157-2 (Флинта)

ISBN 5-89502-054-2 (Московский психолого-социальный институт)

В учебнике систематически излагается курс экономики, изучаемый студентами-юристами. На основе достижений современной экономической мысли рассматриваются основные вопросы микро-, макроэкономики и мирового хозяйства. Изложение теоретических проблем сопровождается анализом их состояния в современной России. В учебнике содержится обширный фактический и статистический материал.

Приведенные в учебнике извлечения из российского законодательства характеризуют правовые основы создаваемой в России рыночной экономики, иллюстрируют неразрывную связь экономики и права.

Хотя учебник адресуется в первую очередь будущим юристам, он может быть использован студентами других специальностей, аспирантами, преподавателями, всеми теми, кто интересуется проблемами экономики.

ISBN 5-89349-157-2 (Флинта)

ISBN 5-89502-054-2 (Московский
психолого-социальный институт)

© Издательство «Флинта», 1999

«Экономическая теория... является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям»

Дж. М. Кейнс

ВВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИКА КАК НАУКА

Студенты всех специальностей, всех высших учебных заведений во всех странах изучают экономику. Учебные дисциплины могут быть разные – политическая экономия, экономикс, экономическая теория, экономика, но основное содержание соответствующих курсов одинаково – это теоретические основы экономической жизни общества.

Основным доводом в пользу изучения всеми теоретических основ экономики является то, что экономика исследует проблемы, которые касаются всех людей без исключения. Все люди вовлечены в сферу экономической жизни (они трудятся, получают доходы, совершают покупки, платят налоги и т.п.). Всякий человек рано или поздно задается вопросами: от чего зависит заработная плата, почему растут цены, почему в одной стране уровень жизни выше, чем в другой, что выгоднее – работать по найму или организовать собственное дело, положить деньги в банк или купить акции, и вообще, что такое деньги?

Как писал автор всемирно известного учебника «Экономика», лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон, «для человека, который систематически не изучал экономическую теорию, представляет огромную трудность не только дать ответ на эти вопросы, но даже сама попытка обдумать их как следует. Он подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению».

Изучение экономики, экономических теорий и методов экономического анализа создает целостное представление об экономической жизни общества, формирует экономический образ мышления, необходимый для понимания сути разнообразных экономических процессов и явлений.

1. Предмет и метод экономики

Начиная систематическое изучение курса, необходимо прежде всего выяснить, что такое экономика, что она изучает, каковы ее функции, какими методами пользуются экономисты при анализе экономических взаимосвязей и закономерностей.

Само слово «экономика» греческого происхождения (*ойкос* – хозяйство, *номос* – закон), оно означает «законы хозяйствования». Сегодня термин «экономика» используется в двух основных значениях: во-первых, как синоним слова «хозяйство» (экономика страны, региона, предприятия, плановая, рыночная экономика и т.п.) и, во-вторых, как название науки, изучающей теоретические основы хозяйствования.

Согласно современному пониманию, **экономика** – это наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для удовлетворения этих потребностей. Следует отметить, что такое понимание предмета экономики сложилось в ходе длительного исторического развития экономики как науки.

Как и всякая наука, экономика выполняет прежде всего **познавательную** функцию – она теоретически объясняет, как функционирует хозяйство, в чем суть, причины, последствия экономических процессов (как банки делают деньги, в чем суть инфляции, как предложение влияет на цены и т.п.). На основе теоретических обобщений реальных фактов хозяйственной жизни экономика объясняет, что *есть или что может быть*, формулирует принципы экономического поведения (позитивная экономика).

Экономика выполняет и **практическую** (рекомендательную) функцию. На основе позитивных знаний экономика дает рекомендации, предлагает рецепты действий. Она объясняет, что *должно быть*, какой должна быть экономика (нормативная экономика). Эта функция экономики тесно связана с экономической политикой.

Экономическая политика представляет собой систему мероприятий, направленных на достижение экономических целей. В качестве основных целей экономического развития принято выделять:

- экономический рост, обеспечивающий при прочих равных условиях повышение уровня жизни;
- полную занятость – возможность работать для всех тех, кто желает и может работать;
- экономическую эффективность – максимальную отдачу при минимальных затратах;
- стабильный уровень цен (отсутствие инфляции);
- экономическую свободу потребителей и производителей;
- справедливое распределение доходов;
- экономическую обеспеченность нетрудоспособной части населения;
- сбалансированный ввоз и вывоз товаров за границу.

Экономическая политика не должна быть волюнтаристской (волевой), она должна опираться на достижения экономической теории. Например, если известно, что между уровнем безработицы и темпами роста цен существует обратная зависимость, то соответствующие законодательные органы, правительства в своей практической деятельности, направленной на сокращение безработицы, должны учитывать это положение. В то же время экономическая политика не должна строиться *только* на основе теоретических постулатов, она должна учитывать хозяйственную реальность, которая формируется под воздействием объективных условий развития общества и под влиянием субъективного поведения людей, определяемого целым комплексом неэкономических факторов (социальных, национальных, политических).

Экономическая действительность (практика) проверяет целесообразность проведения той или иной политики и обоснованность рекомендаций, данных экономической наукой.

В зависимости от объекта исследования экономику принято подразделять на две большие части:

микрoэкономикy – часть экономической науки, которая исследует поведение *отдельных экономических субъектов* – покупателей, фирм, анализирует механизмы функционирования отдельных рынков, распределение ресурсов по направлениям их использования, формирование доходов и т.п.

макрoэкономикy – часть экономической науки, которая изучает функционирование *экономики страны в целом*, такие общие явления и процессы как темпы роста национального производства, инфляция, безработица, бюджетный дефицит, государственный долг, методы государственного регулирования и т.п.

Несмотря на различия в акцентах при микро- и макроанализе используются одни и те же концепции и теории, рассматриваются одни и те же проблемы.

Экономика – *общественная наука*. Она изучает определенную сторону жизни общества и как таковая тесно связана с другими общественными науками: историей, социологией, политологией, психологией, юриспруденцией и т.д. Связь экономики и юриспруденции обусловлена тем, что в хозяйственной жизни общества экономические и правовые отношения тесно переплетаются. Экономика не может нормально функционировать без соответствующей правовой основы – совокупности норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов как на микро-, так и макроуровне. В то же время сама необходимость в соответствующих правовых нормах порождается изменениями, происходящими в хозяйственной жизни общества,

Говоря о связи экономики с другими науками, следует отметить, что экономика – наиболее точная из всех общественных наук, поэтому она широко пользуется математическим аппаратом, количественными методами исследования. Рассматривая такие понятия как цена, прибыль, процент, спрос и т.д., экономисты наряду с качественным всегда применяют и количественный анализ.

Изучая функционирование хозяйства и выдвигая требования к механизму, результатам этого функционирования, экономика как наука использует определенные методы исследования (*метод* – это путь, способ исследования какого-либо объекта). Как же экономика изучает свой предмет?

При анализе экономических процессов экономисты отбирают факты, обобщают их, устанавливают причинно-следственные связи, выявляют закономерности, используя общенаучные методы исследований: научную абстракцию, анализ и синтез, индукцию и дедукцию, выдвижение и проверку гипотез, моделирование, экспериментирование и т.п. Остановимся на некоторых из этих методов подробнее.

Метод научной абстракции. Его суть – очищение исследуемого предмета от частного, случайного, преходящего и выделение сущностного, постоянного, типичного. Результат научной абстракции – *категории, понятия*, выражающие сущностные стороны исследуемых объектов (цена, прибыль, рента и т.п.), и экономические *законы (принципы)*, отражающие постоянные, устойчивые, повторяющиеся

причинно-следственные связи между экономическими явлениями (закон спроса: повышение цены (причина) ведет к снижению спроса (следствие)).

В экономике широко используется *функциональный анализ*. При характеристике зависимостей и взаимосвязей между экономическими процессами одни факторы рассматриваются как данные, независимые, а другие как зависимые, производные от первых. Изучая, например, влияние уровня банковского процента на инвестиционный спрос, процент рассматривается как независимая переменная (аргумент), а инвестиционный спрос, как зависимая (функция).

При этом для изображения зависимости между двумя и более переменными в экономике широко используются графики.

Экономическое моделирование сегодня – весьма распространенный метод исследования экономических проблем. Модели представляют собой упрощенное, формализованное описание экономической реальности, они, игнорируя многочисленные второстепенные детали, усложняющие анализ тех или иных взаимозависимостей, позволяют лучше понимать и описывать причины, взаимосвязи, закономерности, последствия тех или иных экономических процессов и явлений.

Математическое моделирование в экономике достаточно сложно, так как экономика – многомерная система, характер функционирования и развитие которой носит в значительной мере стохастический (вероятностный) характер, находится под воздействием множества внешних факторов,

Экономисты в своих исследованиях часто используют допущение «*при прочих равных условиях*», т.е. допускают, что все другие переменные, за исключением тех, которые в данный момент исследуются, неизменны. Такой метод упрощает процесс анализа исследуемой связи. Например, при изучении влияния изменения дохода на рыночный спрос мы принимаем как неизменные цены данного и сопряженных товаров, вкусы, число покупателей и т.п.

Экономические эксперименты – это искусственное воспроизведение экономических явлений в определенных условиях с целью их изучения и дальнейшего практического изменения. Экспериментирование как метод познания может осуществляться как на микро-, так и на макроуровне. Однако эксперименты не должны насильственным образом ломать естественные экономические процессы, втискивать реальную экономическую жизнь в рамки искусственных конструкций.

Какими бы методами ни пользовались экономисты в своих исследованиях, практика, экономическая действительность являются критерием верности тех или иных выводов, положений экономической теории. Если можно сказать, что «это верно в теории, но не на практике», это значит, что неверно то или иное теоретическое положение, тот или иной вывод.

2. Основные этапы развития экономической науки

Как систематизированное знание, как наука, экономика сформировалась в XV–XVI вв. Основной вопрос, который тогда интересовал экономистов, – почему одни страны богатые, а другие бедные, в чем заключается богатство, откуда оно берется? Экономика в те времена – это наука о богатстве.

Первыми экономистами, которые разработали стройную концепцию о богатстве, были **меркантилисты** (от итал. *мерканте* – торговец). Меркантилисты полагали, что богатство нации – это золото, а источник богатства – торговля. Отсюда и практические рекомендации для страны: меньше товаров ввозить в страну и больше вывозить (тогда в страну будет поступать золото). А для того, чтобы вывозить больше товаров, надо поощрять развитие их производства.

Следующий шаг в развитии экономики связан с **физиократической школой** (греч. *физис* – природа, *кратос* – власть, т.е. власть природы). Физиократы полагали, что источником богатства нации является не торговля, а сельское хозяйство. Именно в сельском хозяйстве создается тот дополнительный продукт (превышение продукта произведенного над потребленным), за счет которого и образуется богатство нации. Отсюда следовал вывод: труд только в сельском хозяйстве производителен, все остальные отрасли пользуются плодами сельского хозяйства.

Идеи физиократов были развиты и углублены представителями **английской классической политэкономии** (У.Петти, А.Смитом, Д.Рикардо), которые в качестве источника богатства нации рассматривали *труд в сфере материального производства*, результаты которого (произведенные товары) и составляют богатство нации. У.Петти принадлежит крылатая фраза: «Природа – мать, а труд – отец всякого богатства».

Огромный вклад в развитие экономики внес А.Смит, место и роль которого в экономике можно сравнить с местом и ролью И.Ньютона в физике. В своей работе «Исследование о причинах и природе богатства народов» (1776 г.) А.Смит развил трудовую теорию стоимости, создал учение о рынке, конкуренции, показал, что в условиях рынка люди руководствуются собственными интересами, преследуют свои личные цели, но направляемые «невидимой рукой» содействуют реализации интересов других людей и общества в целом. Под «невидимой рукой» А. Смит понимал стихийное действие объективных экономических законов.

Следующий шаг в развитии экономики связан с именами К.Маркса и Ф.Энгельса. Сконструированная ими экономическая теория – **марксизм**, – развивая идеи трудовой теории стоимости, доказывала, что всякий продукт создается *только трудом наемного рабочего*, а присваивается собственником капитала, что представляет собой эксплуатацию и социальную несправедливость. Избавиться от эксплуатации рабочий класс может лишь в результате социалистической революции и ликвидации частной собственности. Эта теория была воплощена в жизнь во многих странах, но, как показала практика, реальная экономическая действительность оказалась оторванной от теоретических представлений и идей марксизма. Тем не менее нельзя отрицать большой вклад в развитие экономики как науки, сделанный К.Марксом.

Параллельно с марксизмом в XIX веке развивается **неоклассическое направление**, представители которого сосредоточивают свое внимание на проблеме удовлетворения потребностей людей. Опираясь на накопленные теоретические знания, неоклассики выдвигают и разрабатывают новые теории и концепции, в частности **маржинализм** (от лат. *маргинальный* – крайний, предельный) – теорию, которая анализирует экономические явления с точки зрения поведения отдельных субъектов, вовлеченных в хозяйственные отношения. Последние руководствуются в своей деятельности прежде всего собственными, *субъективными* оценками выгод и затрат, возникающих в процессе экономической деятельности. Маржиналисты ввели в практику экономического анализа концепцию предельных величин, широко используемую в современных экономических теориях.

Огромный вклад в развитие неоклассического направления внес **А.Маршалл**. В своей работе «Принципы политической экономии» (1890 г.) он разработал теорию рынка: проанализировал механизм рыночного ценообразования, взаимодействие спроса и предложения, влияние различных факторов на спрос и предложение, уровень рыночных цен.

В 1936 г. английский экономист Дж.Кейнс опубликовал свою работу «Общая теория занятости, процента и денег», основав новое направление в экономике – **кейнсианство**. Анализируя действие рыночного механизма, Кейнс пришел к выводу, что такие негативные явления как кризисы, инфляция, безработица, монополизация внутренне присущи рынку и хотя рыночный механизм сам может справиться с этими явлениями, потери общества при этом столь велики, что для того, чтобы их минимизировать, необходимо государственное вмешательство. Дж.Кейнс обосновал необходимость, формы, методы государственного регулирования экономики, создав тем самым теорию смешанной экономики.

Наконец, с именем лауреата Нобелевской премии М.Фридмана связано одно из наиболее распространенных современных направлений экономики – **монетаризм**. Монетаристы, исходя из того, что существует определенная связь между показателями развития экономики и количеством денег в обращении, доказывают, что регулировать ход экономических процессов возможно, изменяя объем денежной массы. Поскольку обеспечение экономики деньгами – это прерогатива государства, то последнее, проводя соответствующую денежно-кредитную политику (увеличивая или сокращая массу денег в обращении), может воздействовать на экономическое развитие страны.

В ы в о д ы

1. Экономика – это наука, изучающая проблему согласования потребностей людей с ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для их удовлетворения. Позитивная экономика объясняет что есть, нормативная – что должно быть. Микроэкономика изучает деятельность отдельных хозяйствующих субъектов, макроэкономика – экономическую жизнь общества в целом. Теоретические выводы и положения, вырабатываемые экономикой как наукой, должны лежать в основе экономической политики, представляющей собой совокупность мер, направленных на достижение основных экономических целей.

2. Экономика связана с другими науками о жизни общества, в частности, с юриспруденцией. Экономика и право тесно переплетены между собой. Правовые нормы создают необходимые предпосылки для нормального функционирования экономики. Сами нормы права, регулирующие хозяйственную жизнь общества, порождаются изменениями, происходящими в экономике.
3. Наиболее широко используемые методы экономических исследований: сбор, обработка, систематизация фактов экономической жизни; научное абстрагирование, результатом которого является выработка понятий; функциональный анализ, устанавливающий зависимости между отдельными экономическими переменными; моделирование, графический метод описания экономических взаимозависимостей и др. Критерий правильности теоретических выводов – практика.
4. Экономика как наука прошла долгий путь развития. Вместе с изменением экономических условий жизни общества менялся и предмет экономики. В течение нескольких столетий предметом изучения экономики было богатство. Первоначально экономические школы и направления различались именно тем, что они понимали под богатством и источником богатства нации (от золота до всей массы созданных трудом людей продуктов). Современная экономика рассматривается как наука о рациональном ведении хозяйства в условиях ограниченности (редкости) ресурсов и безграничности потребностей.

Основные термины и понятия

Экономика, познавательная и практическая функции экономики, позитивная и нормативная экономика, экономическая политика, микроэкономика, макроэкономика, научная абстракция, функциональный анализ, моделирование, графический анализ, «при прочих равных условиях», меркантилизм, физиократия, классическая политэкономия, марксизм, неоклассическое направление, маржинализм, кейнсианство, монетаризм.

Контрольные вопросы и задания

1. Что изучает экономика, каковы ее основные функции? В чем состоит основная проблема экономической практики?
2. Что понимается под экономической политикой и какова ее связь с экономической теорией? На достижение каких целей должна быть направлена экономическая политика?
3. Какие из приведенных положений являются позитивными, а какие нормативными:
 - а) приватизация должна способствовать становлению рыночных отношений в России;
 - б) повышение курса национальной валюты ведет к падению курса иностранной валюты;
 - в) конкуренция порождает монополию;
 - г) для преодоления спада производства в России необходимо осуществить структурную перестройку.
4. Что изучает микро- и макроэкономика? Какова связь между этими двумя частями экономики?
5. Что из перечисленного изучается микроэкономикой, а что макроэкономикой:
 - а) уровень безработицы в стране;
 - б) определение оптимального объема производства фирмы;
 - в) факторы, определяющие экономический рост;
 - г) рациональное потребительское поведение.
6. Какова связь между экономикой и юриспруденцией?
7. Охарактеризуйте основные методы изучения экономических процессов и явлений. Что собой представляют экономические понятия и законы?
8. Рассмотрите основные вехи в истории развития экономики как науки. Как исторически менялось понимание предмета-экономики?

Раздел I

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

В разделе I рассматривается целевая функция экономической деятельности людей, проблема редкости, общие закономерности экономической организации общества, проблемы собственности как важнейшей характеристики экономической системы, анализируются основные черты рыночной экономики, место и роль государства в хозяйственной жизни общества, особенности современной российской экономики.

* * *

Г Л А В А 1

ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ

Цель экономической деятельности людей – нахождение наиболее эффективных способов удовлетворения их безграничных потребностей ограниченными ресурсами. Что же такое потребности, от чего они зависят? Что необходимо для их удовлетворения? Какие проблемы возникают в связи с безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов? Вот вопросы, которые будут рассмотрены в этой главе.

1.1. Потребности. Производство и его факторы

Потребности – это выражение нужды, недостатка в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Они порождаются биологической природой человека, его духовным миром, экономическими, социальными условиями его жизни, научно-техническим прогрессом и т.д.

Все потребности могут быть классифицированы и объединены в отдельные группы. Выделяют потребности:

- первичные (потребность в средствах существования, которые не могут быть ничем заменены, – питание, одежда, жилье) и вторичные (потребности выбора – книги, украшения, путешествия);
- индивидуальные (потребности, которые человек может удовлетворить сам) и общественные (потребности, которые могут быть удовлетворены только обществом в целом – поддержание безопасности страны, охраны окружающей среды);
- материальные (в жилье, пище и т.п.) и духовные (посещение концертов, музеев, чтение книг);
- действительные (которые могут быть удовлетворены при данном уровне развития производства) и абсолютные (которые могут быть удовлетворены только в будущем).

При характеристике потребностей и отнесении их к той или иной группе надо иметь в виду условный (относительный) характер той или иной группировки. Границы между видами потребностей подвижны. Например, в высокоразвитых странах потребность в чтении, умение писать относятся к первичным потребностям, а в отсталых странах – к потребностям вторичным.

Широко известна группировка потребностей американского ученого А.Маслоу. А.Маслоу объединил потребности людей в пять больших групп:

- 1) физиологические потребности (в пище, воде, тепле, воспроизводстве рода);
- 2) потребности безопасности и самосохранения (защищенность от внешних врагов, преступников, от болезней);
- 3) потребность в социальных контактах (общение с людьми, дружба, власть, любовь);
- 4) потребности в уважении (признание человека как личности, самоуважение, приобретение определенного статуса, авторитета);
- 5) потребности в саморазвитии (совершенствование всех возможностей и способностей человека).

Эти потребности принято представлять в виде пирамиды, в основании которой лежат биологические потребности людей, над которыми возвышаются духовные потребности человека как социальной личности.



Рис. 1.1

Однако в экономике рассматриваются не все, а только *экономические потребности*, которые можно удовлетворить с помощью *экономических благ* – произведенных товаров и услуг. (Услуга – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности.)

Процесс создания экономического блага и сопутствующее ему преобразование ресурсов и представляют собой **производство**. Все производство принято делить на две сферы:

в *сферу материального производства*, включающую в себя производство продукта в материально-вещественной форме (уголь, цемент, обувь, станки и т.п.) и оказание услуг материального характера (химчистка, прачечная, транспорт, связь и т.п.)

- *непроизводственную сферу*, включающую в себя духовную, интеллектуальную деятельность, результатом которой являются нематериальные блага (научные открытия, изобретения, книги, картины), и оказание услуг нематериального характера (просвещение, здравоохранение, театр и т.п.).

Блага, создаваемые в производстве, служат средством удовлетворения потребностей. Таким образом, *конечной целью* всякого *производства*, побудительным мотивом деятельности людей является создание благ для удовлетворения потребностей.

Удовлетворение потребностей происходит в процессе *потребления*, но само потребление (через некоторое время) порождает новые потребности. При этом под влиянием разнообразных факторов (технического прогресса, поступательного исторического процесса развития человеческого общества, моды, рекламы и т.п.) потребности растут количественно и изменяются качественно (одни потребности отмирают, но появляются новые). Изменяясь, они рожают новые потребности, которые вновь становятся побудительным мотивом производственной деятельности.

Таким образом, *потребности бесконечны и неудовлетворимы*. (Это не значит, что какая-то конкретная потребность в данный период времени в принципе не может быть удовлетворена.)

Для того чтобы произвести какие-либо экономические блага, необходимы определенные ресурсы. Вовлеченные в процесс производства ресурсы называются **факторами производства**. Основные факторы производства – это труд, земля, капитал и предпринимательская деятельность. Сегодня к необходимым для производства факторам добавляют еще информацию.

Труд (L) – целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Это затраты физической и умственной энергии, позволяющие создавать полезные для общества товары и услуги.

Земля (T) – это все природные ресурсы, которые используются в производстве. Когда о земле говорят как об экономическом ресурсе, то имеют в виду: пахотные и другие земли, леса, полезные ископаемые, воду и т.п.

Капитал (C) – произведенные товары длительного пользования, используемые для производства других товаров. К капиталу относят: здания, сооружения, станки, оборудование и т.п. Капитал позволяет увеличить отдачу земли и труда в производственном процессе.

Предпринимательская деятельность (E) – целесообразная деятельность людей, направленная на получение прибыли. Основные функции предпринимателя:

- соединение факторов производства в одном производственном процессе;
- нахождение наиболее эффективных вариантов соединения этих факторов, позволяющих максимизировать прибыль;

- принятие на себя материальной ответственности, риска (предприниматель рискует своим капиталом, деньгами, авторитетом и т.п.)

Под предпринимательской деятельностью Гражданским кодексом Российской Федерации (далее ГК РФ) понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (ст. 2).

Все факторы производства можно рассматривать как *вещественные*, или имущественные (земля и капитал) и *личные* (труд и предпринимательская деятельность), либо как *первичные* (труд, земля, предпринимательская деятельность) и *производные* (капитал).

Сразу необходимо обратить внимание на то, что деньги не являются производственным фактором. Из денег нельзя ничего сделать, но они являются *условием приобретения* ресурсов. Денежные средства привлекаются для покупки факторов производства у их владельцев, и тем самым обеспечивается реальная возможность соединить ресурсы в едином производственном процессе.

Проблема производства состоит в том, что человеческие потребности практически не ограничены, тогда как в любом обществе имеется *ограниченное количество ресурсов*. Ограниченность ресурсов (их редкость) – объективный факт, диктующий необходимость соответствующего хозяйственного поведения людей. В каждый момент жестко фиксировано количество трудовых, природных, капитально-технических ресурсов, которые могут принимать участие в производстве. Ограниченность всех экономических ресурсов остается и даже возрастает по мере развития общества. Это обусловлено не только . истощением природных ресурсов, но и тем, что потребности постоянно возрастают, давая импульс производству новых товаров и услуг, требующих новых ресурсов.

1.2. Производственные возможности

Производственные возможности – это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития НТП. Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Использование ресурсов для создания одного продукта означает отказ от производства другого. Это заставляет делать выбор; какие продукты производить, какие потребности удовлетворять в первую очередь.

Суть проблемы выбора в условиях ограниченности ресурсов можно понять, используя кривую производственных возможностей (КПВ). **Кривая производственных возможностей** – график, показывающий все множество вариантов использования имеющихся ресурсов для производства альтернативных (*альтернативный* – допускающий одну из двух или нескольких возможностей) видов продуктов (товаров).

Разберем хрестоматийный пример. Предположим, что общество нуждается в производстве двух продуктов – масла и пушек. Возможные объемы производства двух продуктов при полном использовании ограниченных ресурсов представлены в табл. 1.1. Отложив на осях координат два продукта и соединив точки, отражающие разные сочетания объемов производства этих продуктов, мы получим кривую производственных возможностей (рис. 1.2).

Таблица 1.1

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Вариант	Масло, млн. т	Пушки, тыс. шт.
<i>A</i>	0	30
<i>B</i>	2	27
<i>C</i>	4	21
<i>D</i>	6	12
<i>E</i>	8	0

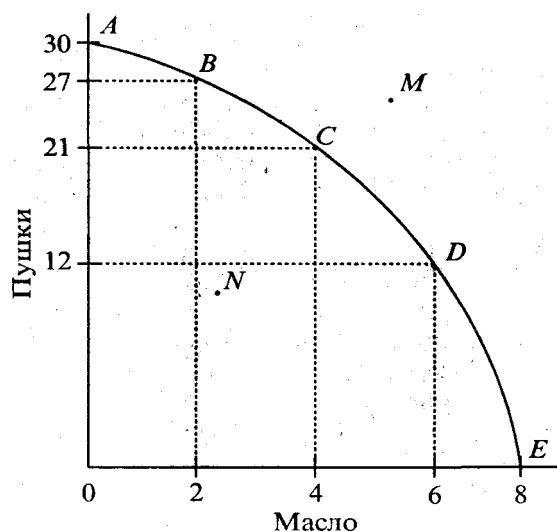


Рис. 1.2. Кривая производственных возможностей

Точки на кривой производственных возможностей показывают все возможные варианты сочетания производства двух продуктов при полном использовании имеющихся ресурсов и неизменной технологии.

Анализ приведенной кривой производственных возможностей позволяет сформулировать ряд важнейших экономических положений.

1. Закон замещения, который гласит, что при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению другого. Двигаясь по кривой производственных возможностей, действительно, мы видим, что с увеличением производства масла выпуск пушек сокращается, и наоборот.

Для иллюстрации действия закона замещения часто приводят следующие примеры. В СССР накануне Великой Отечественной войны (1941 – 1945 гг.) существовала полная занятость, все трудовые ресурсы использовались полностью, безработицы не было. Когда началась война, увеличить производство военной продукции можно было только сократив производство гражданской. В США перед войной (1939 г.) трудовые ресурсы недоиспользовались, безработица достигала 17,2%. Когда началась вторая мировая война, США смогли увеличить производство и военной, и гражданской продукции. К 1944 г. безработица сократилась до 1,2%.

2. Если экономика находится в точке *N*, это значит, что имеющиеся ресурсы используются неполностью: есть возможность увеличить производство и пушек, и масла. Точка *N* свидетельствует о недопроизводстве и неэффективном использовании ресурсов.

3. Точка *M* при *данных* ресурсах и имеющейся технологии для производства недостижима. Но это совсем не означает, что производственные возможности не могут увеличиться. Существуют два способа расширения производственных возможностей:

экстенсивный – осуществляемый за счет вовлечения дополнительных ресурсов (увеличение численности занятых, вовлечение в переработку новых запасов природного сырья, рост капиталовложений без изменения технической основы производства);

интенсивный – достигаемый за счет лучшего использования имеющихся ресурсов (ускорение НТП и на этой основе повышение производительности труда и оборудования, улучшение организации производства и т.п.).

4. Любое производство является *эффективным*, если оно обеспечивает полное использование ресурсов, т.е. если увеличение производства одного продукта приводит к сокращению производства другого продукта. Поэтому любая точка, лежащая *на* кривой производственных возможностей, является эффективной.

Предположим, что фирма располагает определенным станочным парком и определенным количеством работников и выпускает два продукта. Если станочный парк используется полностью, все работники загружены, то чтобы увеличить производство одного продукта, придется сократить производство другого. Если можно увеличить производство одного продукта, не сократив производства другого, это значит, что имеющиеся ресурсы недоиспользуются, т.е. производство неэффективно.

5. Поскольку увеличение производства одного продукта ведет к сокращению производства другого, то издержки производства одного продукта могут быть выражены в количестве другого продукта, от производства которого приходится отказаться в связи с производством первого. Так, увеличение производства масла с нуля до 2 млн. т «обошлось» в 3 тыс. пушек, от производства которых пришлось отказаться. Можно сказать, что *дополнительные* 2 млн. т масла стоят 3 тыс. пушек. В экономике такая стоимость или такие издержки производства называются альтернативными или вмененными.

Альтернативные издержки производства данного товара – это количество другого товара, от производства которого приходится отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу данного товара.

6. Каждые последующие 2 млн. т масла обходятся все дороже и дороже.

Первые 2 млн. т стоили 3 тыс. пушек;

вторые 2 млн. т – уже 6 тыс. пушек;

третьи 2 млн. т – 9 тыс. пушек и т.д.

Постепенное удорожание производства одного продукта (и выпуклая форма КПВ) объясняются действием одного из важнейших экономических законов – **закона возрастающих альтернативных издержек производства**, который гласит: в условиях *полного* использования ресурсов для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится отказываться от все *возрастающего* количества других товаров.

Объясняется это тем, что при увеличении производства одного товара, в нашем примере – масла, приходится использовать ресурсы, приспособленные для производства пушек и непригодные для производства масла. Причем, чем больше масла мы хотим произвести, тем *менее пригодные* для этого ресурсы нам приходится использовать.

Таким образом, поскольку производительность ресурсов в разных процессах производства различна, то переключение их из одной сферы применения в другую обуславливает возрастание вмененных издержек производства.

1.3. Проблема выбора и экономические системы

Ограниченность производственных возможностей (ресурсов, которые могут быть использованы в процессе производства) вызывает необходимость решать вопрос о предпочтительности того или иного направления их применения, поиска лучшего сочетания факторов производства, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей, то есть порождает *проблему выбора*. Последняя возникает не только перед обществом в целом, но и перед любым хозяйствующим субъектом – фирмой, семьей, отдельным человеком.

Отражением данной проблемы является постановка **трех основных вопросов экономики**:

что производить, какие из возможных товаров и услуг должны быть произведены в данном экономическом пространстве и в данное время;

как производить, при какой комбинации производственных ресурсов, с использованием каких технологий должны быть произведены выбранные для производства товары и услуги;

и поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения или третий вопрос – *для кого производить*, кто будет потреблять произведенные товары?

Эти три вопроса обычно просто формулируются как: **«что, как и для кого»**.

Ответы на эти вопросы зависят от существующей в обществе экономической системы. **Экономическая система** – это совокупность организационных механизмов, с помощью которых происходит распределение ограниченных ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей. Характер экономической системы зависит от *формы собственности* на факторы производства и от *механизма координации действий хозяйствующих субъектов*.

Разные экономические системы по-разному отвечают на основные экономические вопросы.

Традиционная экономика – экономическая система, базирующаяся на частной собственности, в которой традиции, обычаи, опыт определяют, *что* производить, *как* использовать производственные ресурсы. Традиционная экономика была характерна для средневековой Западной Европы, сегодня такая экономическая система существует в некоторых слаборазвитых странах. Структура, техника производства малоподвижны. Технический прогресс с большим трудом проникает в такие системы, так как вступает в противоречия с традициями.

Командная (плановая) экономика – ответы на все основные вопросы экономики дает *государство*. Все ресурсы находятся в собственности государства, и именно оно распределяет ресурсы между отраслями и предприятиями, определяя, что и какими способами производить, как распределять произведенные товары. Все эти решения принимаются на основе заранее определенных, долговременных планов производства. Негибкость такой системы в условиях мобильности потребностей ведет к постоянному отрыву производства от потребностей.

Рыночная экономика – экономическая система, базирующаяся на частной собственности на факторы производства и на решениях, принимаемых отдельными хозяйствующими субъектами – частными лицами и фирмами – самостоятельно, независимо друг от друга. Независимые решения отдельных экономических субъектов координируются рынком. Рынок же и дает ответы на основные экономические вопросы.

Смешанная экономика. Необходимо отметить, что в чистом виде рыночная система не существует. В каждой даже самой «разрыночной» экономике государство выполняет определенные регулирующие функции, принимая участие в решении основных экономических проблем. В современных условиях государство часто берет на себя производство продуктов, невыгодных частному бизнесу, но необходимых обществу; всячески стимулирует научно-технический прогресс, оно влияет на выбор способов производства; решая социальные проблемы, оно корректирует рыночное распределение доходов. Таким образом, большинству развитых стран сегодня характерна смешанная экономика, которая регулируется *рыночным механизмом и государством*.

Наряду с устоявшимися, сложившимися экономическими системами сегодня в мире существуют страны с **переходными экономиками** – экономическими системами, которые характеризуются наличием и старых экономических форм, и элементами новых, а также смешанных (переходных) форм и отношений. Наглядным примером переходной экономики служит экономика бывших социалистических стран, в том числе России, осуществляющих переход от плановой к смешанной экономике.

В ы в о д ы

1. Многообразные потребности людей удовлетворяются экономическим благами, создаваемыми производством. Однако потребности постоянно растут количественно и качественно, обгоняя производство и создавая стимул для него. Потребности общества безграничны и неудовлетворимы. Производство представляет собой процесс приспособления ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей. Основные факторы производства – это труд, земля, капитал и предпринимательская деятельность.
2. Поскольку потребности общества безграничны, в то время как ресурсы, используемые для их удовлетворения, ограничены, возникает проблема выбора. Кривая производственных возможностей представляет собой модель, иллюстрирующую альтернативные возможности использования ограниченных ресурсов. Любая точка, расположенная *на* КПВ, свидетельствует о полном, эффективном использовании ресурсов. Точка *внутри* КПВ показывает, что ресурсы используются неполно и возможно увеличение объема производства.
3. В условиях полного использования ресурсов увеличение производства одного продукта влечет за собой уменьшение производства другого продукта. Отсюда издержки производства дополнительной единицы одного продукта могут быть измерены количеством другого продукта, от производства которого приходится отказаться в связи с увеличением производства первого продукта. Такие издержки производства называются альтернативными. В условиях полного использования ресурсов действует закон возрастания альтернативных издержек производства: каждая последующая дополнительная единица продукта обходится все дороже и дороже, т.е. для ее производства приходится отказываться от все большего и большего количества другого продукта.
4. Редкость экономических ресурсов порождает три основных вопроса экономики: «что, как и для кого?» Разные экономические системы по-разному отвечают на эти фундаментальные вопросы. Характер экономической системы зависит от господствующей формы собственности и механизма координации хозяйственных решений, принимаемых отдельными экономическими агентами. В зависимости от сочетания этих признаков выделяют традиционную, рыночную, плановую, смешанную и переходную экономики.

Основные термины и понятия

Потребности, экономические блага, производство, сфера материального производства и непромышленная сфера, потребление, экономические ресурсы, труд, земля, капитал, предпринимательская деятельность, проблема выбора, кривая производственных возможностей, закон замещения, эффективность производства, альтернативные издержки, закон возрастающих альтернативных издержек производства, основные вопросы экономики, экономические системы, традиционная, плановая, рыночная, смешанная, переходная экономики.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое потребности, от чего они зависят? Как можно охарактеризовать потребности? Приведите соответствующие примеры. Что такое *экономические* потребности?
2. Что собой представляет процесс производства? Какие отрасли экономики Вы отнесете к сферам материального и нематериального производства?
3. Какова связь между потребностями, производством и потреблением? Как Вы понимаете безграничность потребностей?
4. Какие ресурсы необходимы для организации производства? Охарактеризуйте каждый из них. Как Вы понимаете тезис об ограниченности ресурсов? Она абсолютна или относительна?
5. Какая проблема возникает в связи с ограниченностью ресурсов? Что такое кривая производственных возможностей? О чем говорит закон замещения? Какое производство считается эффективным?
6. На основании приведенных ниже данных:

Вариант	Автоматы, млн. шт.	Телевизоры, тыс. шт.	Альтернативные издержки	
			1 млн. авто- матов	1 тыс. теле- визоров
A	0	28		
B	3	24		
C	6	18		
D	9	10		
E	12	0		

- а) отложив на горизонтальной оси объемы производства автоматов, а на вертикальной – телевизоров, постройте кривую производственных возможностей;
 - б) найдите точку, соответствующую производству 15 тыс. телевизоров и 4 млн. автоматов. Возможно ли такое производство? Эффективно оно или неэффективно? А производство 10 млн. автоматов и 16 тыс. телевизоров?
 - в) предположим, что в результате технического прогресса производительность в радиотехнической промышленности повысилась, и теперь можно при тех же ресурсах производить столько же, как и раньше, автоматов и в соответствии с каждым вариантом 32, 28, 22, 14, 0 млн. телевизоров. Начертите новую кривую. Что произошло с производственными возможностями?
7. Что такое альтернативные издержки производства? Почему и при каких условиях они возрастают? На основании данных п., 6 определите альтернативные издержки производства 1 млн. автоматов и 1 тыс. телевизоров (заполните таблицу).
 8. Подумайте, какие проблемы возникают сегодня в России в связи с конверсией военного производства, с налаживанием на предприятиях ВПК производства гражданской продукции. Всегда ли эта продукция дешевле аналогичной, производимой на гражданских предприятиях?
 9. Какие основные фундаментальные вопросы экономики возникают в связи с редкостью (ограниченностью) ресурсов?

10. Что такое экономическая система и каковы ее основные признаки? Охарактеризуйте кратко традиционную, рыночную, командную (плановую) и смешанную экономику.

Т е с т ы

1. Основные факторы производства – это:
 - а) земля, капитал и предпринимательская деятельность;
 - б) собственность и труд;
 - в) деньги и труд;
 - г) труд, земля, капитал, предпринимательская деятельность.
2. Когда экономисты говорят об ограниченности, они подразумевают:
 - а) невозможность удовлетворения всех потребностей людей;
 - б) нехватку денег, чтобы купить все, что нужно;
 - в) недостаточность ресурсов для удовлетворения всех потребностей;
 - г) все ответы верны.
3. Кривая производственных возможностей общества показывает:
 - а) количество товаров, которое общество намерено производить;
 - б) лучшую из возможных комбинаций производства двух товаров; '
 - в) альтернативные комбинации двух товаров при наличии данного количества ресурсов;
 - г) минимально возможные объемы производства при полном использовании имеющихся ресурсов.
4. Предположим, что все ресурсы используются таким образом, что наращивать производство одного продукта можно, только сокращая производство другого. Экономист назовет такую ситуацию:
 - а) эффективной;
 - б) неэффективной;
 - в) кризисом;
 - г) экономическим ростом.
5. Смещение кривой производственных возможностей вправо:
 - а) свидетельствует о сужении производственных возможностей;
 - б) свидетельствует о расширении производственных возможностей;
 - в) невозможно;
 - г) означает снижение эффективности производства.
6. На кривой производственных возможностей увеличение производства одного продукта сочетается:
 - а) с ростом производства другого продукта;
 - б) с уменьшением производства другого продукта;
 - в) с неизменным производством другого продукта;
 - г) возможен любой из указанных вариантов.
7. Альтернативные издержки производства – это:
 - а) издержки производства продукции другим технологическим способом;
 - б) издержки производства продуктов-заменителей;
 - в) количество продукции, от производства которой приходится отказаться в связи с увеличением производства данной продукции;
 - г) издержки производства конкурирующих фирм, выпускающих аналогичную продукцию. .
8. В условиях полного использования ресурсов и неизменной технологии производство каждой дополнительной единицы продукта обходится:
 - а) дороже;
 - б) дешевле;
 - в) остается неизменным.
9. Основные признаки, отличающие разные экономические системы:
 - а) цели экономического развития;
 - б) господствующий тип собственности;
 - в) механизм координации действий хозяйствующих субъектов;
 - г) уровень благосостояния нации.
10. Вопросы «что, как и для кого?» имеют отношение:
 - а) только к плановой экономике;

- б) только к рыночной экономике;
 - в) только к традиционной экономике;
 - г) к любой экономической системе;
11. Проблема «что производить»:
- а) возникает только перед частным предпринимателем;
 - б) может возникать только перед обществом в целом;
 - в) возникает в связи с ограниченностью ресурсов общества;
 - г) зависит только от потребностей людей.

===== * * * =====

Г Л А В А 2

СОБСТВЕННОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ

Как уже отмечалось, определяющим признаком экономической системы является господствующая форма собственности. Собственность выражает те глубинные отношения, которые оказывают влияние на все стороны жизни общества – экономическую, социальную, политическую, идеологическую. Форма собственности определяет решения, направляющие и регулирующие хозяйственную деятельность, эффективность производства, от нее зависят ответы на вопросы: «что, как, для кого?» Именно собственность создает правовую основу экономической системы.

2.1. Собственность: экономическое содержание

Проблема собственности одна из самых дискуссионных в экономической теории и социально острых в жизни общества. Собственность – это понятие, которое интуитивно ясно каждому, но тем не менее с трудом поддается определению, принимаемому всеми. Именно поэтому в литературе (в том числе и в учебной) можно встретить самые разнообразные трактовки сущности собственности.

Для экономиста **собственность** – это не вещь, не отношение человека к вещи, а *отношение между людьми по поводу присвоения благ* (материальных и нематериальных). Таким образом, исходным пунктом для исследования **экономического содержания** собственности является определение понятия «присвоение». Под **присвоением** понимается возможность использовать в производстве, потреблении некое благо исключительно данным субъектом экономических отношений. Известный английский экономист XIX века Дж. С. Милль писал: «Сведенный к основной своей сути, институт собственности заключается в признании за каждым человеком права на исключительное распоряжение предметами, которые этот человек...создал собственным трудом или получил, либо в дар, либо по справедливому соглашению без применения силы или обмана, от людей, создавших эту вещь».

Для характеристики экономической системы и хозяйственной практики первостепенное значение имеет форма присвоения *факторов производства*.

Антонимом понятию «присвоение» является **«отчуждение»** – лишение субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Между этими двумя полюсами (присвоение и отчуждение) расположена целая гамма промежуточных отношений, например, владение, пользование, управление, распоряжение.

Наемный работник в процессе производства *использует* оборудование, находящееся в собственности другого лица; менеджер крупной компании *распоряжается, управляет* имуществом компании, не являясь ее собственником и т.д. Отсюда возникает проблема соотношения собственности, ее хозяйственного использования и управления. Собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя.

Таким образом, следует различать *безусловное*, суверенное распоряжение факторами и результатами производства и *условное*. Собственник управляет хозяйством по своему усмотрению и независимо ни от кого. Условное распоряжение факторами и результатами производства предполагает оперирование ими уполномоченными собственником лицами.

Исторически первоначально понятия «собственник» и «предприниматель» совпадали. Собственник сам планировал, организовывал производство, распоряжался его результатами. Однако постепенно, в

частности в связи с развитием кредита, объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало разрушаться: любой коммерческий банк не является собственником большей части капитала, которым он распоряжается и пускает в оборот.

Наиболее четко отделение собственности от предпринимательства обнаруживается в акционерных обществах, где собственник – акционер фактически отделен от распоряжения, управления, хозяйственного использования имущества акционерного общества.

В процессе хозяйственной деятельности собственность *экономически реализуется*, т.е. приносит доход. Собственник участка земли может сам использовать свою собственность – самостоятельно работать на этой земле и получать доход, может привлечь для работы на земле других людей, либо сдать ее в аренду, либо заложить в ипотечном банке, но в любом случае собственник получает соответствующий доход. Таким образом, экономическая реализация собственности осуществляется *через те или иные формы хозяйственной деятельности*.

Рассмотрев понятие собственности, надо охарактеризовать субъекты, между которыми, и объекты, по поводу которых, возникают отношения собственности.

Субъекты собственности – это отдельные лица, их ассоциации, социальные группы, общество в целом, которые присваивают те или иные блага. В зависимости от субъекта собственности различают два *типа* собственности – частную и общественную.

Частная собственность предполагает присвоение благ (факторов и результатов производства) частью общества (отдельным лицом или группой лиц) и отчуждение от них другой части общества. Характеризуя частную собственность, следует прежде всего обратить внимание на то, что она может реализовываться как на основе труда самого собственника, так и на основе наемного труда.

Частная собственность имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, частная собственность стимулирует экономическую активность и предприимчивость, эффективное, рациональное ведение хозяйства, без нее невозможно товарное производство, товарный обмен, рынок; с другой стороны, она порождает неравенство, приводит к расслоению общества, может пробуждать стремление к личной выгоде в ущерб интересам других членов общества. Однако в рыночной экономике преимущества частной собственности обычно преобладают над ее недостатками, которые в современных условиях смягчаются обществом, государством.

Общественная собственность – это присвоение благ всем обществом (народом) в целом. При этом надо иметь в виду, что, во-первых, само общество – это сложная многоуровневая система, в которой каждый уровень имеет относительную экономическую самостоятельность. Соответственно многоуровневым является и процесс присвоения. И во-вторых, поскольку политической организацией современного общества является государство, то общественная собственность выступает прежде всего в форме государственной. При этом равенство всех членов общества в присвоении обусловлено степенью развития демократических начал в стране. Является ли государственная собственность общественной, во многом зависит и от того, насколько интересы государственного аппарата совпадают с интересами общества в целом.

Совокупность благ, по поводу которых возникают отношения собственности, составляют *объект собственности*, т.е. отношениям собственности присуща известная "опредмеченность", поэтому анализ собственности предполагает рассмотрение объектов, по поводу которых возникают отношения собственности. Объектами собственности могут быть: факторы производства, предметы потребления, услуги, информация, плоды интеллектуальной деятельности и т.д.

В разные исторические эпохи первостепенное значение имела собственность на разные факторы производства. В аграрном обществе – собственность на доминирующий фактор – землю; в индустриальном обществе – собственность на капитал, деньги; в постиндустриальном обществе, где доминирующим фактором становятся знания, информация – интеллектуальная собственность.

Собственник вещественных факторов производства, как правило, является собственником и результатов производства. Исключение составляют арендные отношения.

Аренда – форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передается в срочное и возмездное владение и пользование имущество, необходимое арендатору для осуществления хозяйственной деятельности. Собственником имущества, переданного в аренду, остается арендодатель, но произведенная продукция и доходы, полученные при использовании этого имущества, являются собственностью арендатора.

Возмездный характер арендных отношений предполагает уплату арендной платы. **Арендная плата** – регулярные платежи арендодателю за сданное в аренду имущество, производимые в течение срока

аренды. Арендная плата включает в себя: амортизационные отчисления (возмещение стоимости износа арендуемого имущества), часть прибыли, полученную от использования взятого в аренду имущества, величина которой не должна быть ниже банковского процента от стоимости сданного в аренду имущества.

Арендные отношения в России регулируются Гражданским кодексом РФ (Приложение 2.1).

Экономические отношения собственности на поверхности явлений проявляются в определенной юридической, правовой форме. **Как юридическая категория собственность** – это имущественные отношения, закрепленные в нормах права.

Частная собственность порождает «пучок прав» собственности, который включает:

- *владение* – это начальная форма собственности, отражающая юридическое, документальное закрепление субъекта собственности, его право на обладание неким благом. При этом владелец может и не осуществлять свое право, а передать его, например, управляющему, сохраняя за собой получение дохода от собственности.
- *пользование* означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. При этом опять же владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта, а могут быть разъединены (фермер владеет и пользуется своей землей; хозяин гостиницы владеет, но, как правило, не пользуется ею).
- *распоряжение* – право исключительного физического контроля над благами, право и возможность использовать объект собственности любым желаемым образом вплоть до ее отчуждения (продажа, дарение, обмен, сдача в аренду, залог и т.п.).

Эти первые три права собственности восходят еще к римскому праву. В современных условиях к ним добавились:

- право применения полезных свойств благ для себя;
- право управления – право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход – право обладать результатами от использования благ;
- право суверена – право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность – право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу благ в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
- право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга.

Юридическое и экономическое содержание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены, т.е. собственность является одновременно категорией и экономики, и права. В этом единстве определяющее значение принадлежит экономической стороне собственности. В то же время юридическая форма собственности не есть только пассивный результат изменения экономических отношений собственности. Четкое определение объекта, субъекта собственности и его правомочий, способов надления собственностью – *спецификация прав собственности*, их защита является необходимым условием нормального функционирования экономической системы, прежде всего рыночной экономики.

Юридические решения (принятие тех или иных законов) могут принципиально менять экономическое содержание собственности – особенно в переломные периоды развития общества. Начало реформирования плановой экономики в постсоциалистических странах было положено принятием законов о собственности, в частности в России – Закона «О собственности в РСФСР» (декабрь 1990 г.).

Сегодня отношения собственности в России регулируются Гражданским кодексом РФ, который определяет понятие собственности, права собственников, формы собственности, провозглашает равноправие всех форм собственности и др. (Приложение 2.2).

2.2. Формы собственности

Многообразные потребности людей могут достаточно эффективно удовлетворяться лишь на основе равноправного сосуществования предприятий разных типов, базирующихся на разных формах собственности. Наличие одновременно нескольких форм собственности придает экономике конкурентный, динамичный характер. Место и роль каждой формы собственности определяется тем,

какая из них наилучшим образом отвечает требованию эффективности использования ограниченных ресурсов общества. Сегодня практически любое общество живет в условиях многообразия форм собственности, предопределяющего множественность организационно-правовых форм предприятий. Исключение составляли социалистические страны, в которых практически господствовала одна форма собственности – государственная.

Основные формы собственности представлены на рис. 2.1.

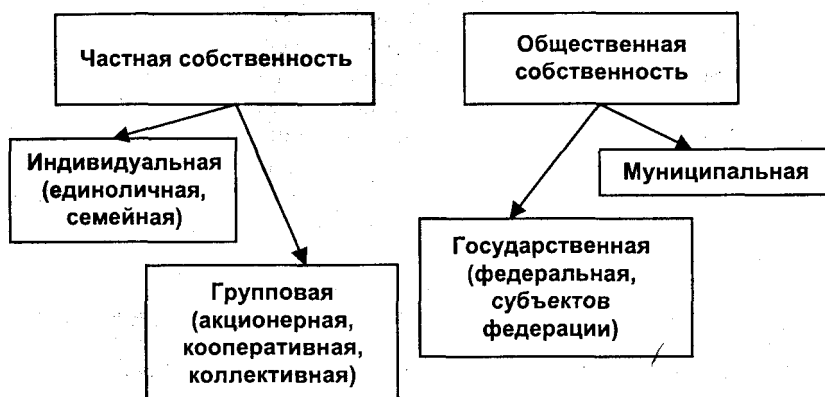


Рис. 2.1

В достаточно типичной рыночной экономике 10–15% вещественных факторов производства находятся в индивидуальной частной собственности, 60–70% – в групповой частной собственности и 15–20% – в государственной.

Наряду с этими «чистыми» формами собственности существуют разнообразные формы смешанной (совместной) собственности, иностранная собственность и др.

Рассмотрим основные формы собственности подробнее.

Индивидуальная частная собственность – форма присвоения вещественных факторов и результатов производства одним лицом или семьей. В условиях рыночной экономики предприятия, находящиеся в индивидуальной частной собственности, численно абсолютно преобладают. Индивидуальная частная (семейная) собственность, как правило, представлена в малом бизнесе (кафе и бензоколонки, маленькие магазины и фермерские хозяйства и т.д.). Поэтому, хотя такие предприятия численно абсолютно преобладают, на их долю приходится лишь небольшая часть национального объема производства. Так, в США 12,8 млн., или 73% от общей численности предприятий негосударственного сектора, составляют фирмы, находящиеся в единоличном владении, но на их долю приходится только 4,9% валового дохода страны.

В зависимости от объекта собственности и характера его использования различают *личную* и *частную* индивидуальную собственность. К личной собственности относят объекты собственности, используемые в *потреблении* самим собственником или предоставляемые им другим лицам в *бесплатное* пользование. В то же время к индивидуальной частной собственности относят объекты, предоставляемые в пользование и потребление другим лицам за определенную *плату*. Таким образом, один и тот же объект может быть и личной и частной собственностью в зависимости от характера его использования. Как правило, к личной собственности относят предметы потребления, к частной – факторы производства. Однако надо отметить, что данное деление условно.

В развитых рыночных экономиках *преобладает* (по доле в национальном объеме производства) акционерная собственность. **Акционерная собственность** – это групповая частная собственность, которая создается путем выпуска и реализации ценных бумаг – акций и облигаций. Наличие ценных бумаг – отличительная особенность акционерной формы собственности.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение части прибыли – *дивиденда* и на участие в управлении производством (право голоса, хотя существуют и «безголосые акции»). Акция является титулом (свидетельством) собственности. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется номинальной стоимостью акции, а цена, по которой акция продается на рынке, – *курсом акции*. Курс акции находится в прямой зависимости от дивиденда и обратной зависимости от уровня банковского процента.

По характеру распоряжения акции подразделяются на *именные* (с обозначением владельца) и *предъявительские*, собственником которых считается держатель акции.

По размерам получаемого дивиденда акции делятся на *обыкновенные* и *привилегированные*. Обыкновенные акции бессрочны, и размер дивиденда по ним зависит от результатов хозяйственной деятельности акционерного общества. Привилегированные акции подлежат выкупу через определенный срок и приносят твердый, фиксированный процент безотносительно к результатам хозяйственной деятельности акционерного общества.

Облигация – ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение фиксированного дохода (части прибыли) и подлежащая выкупу через определенный срок. В отличие от акции облигация не дает права голоса.

Владельцы акций выступают *пайщиками*, владельцы облигаций – *кредиторами* акционерного общества.

Доля акций, обеспечивающая их владельцу фактическое господство в компании, полный контроль за деятельностью акционерного общества, называется *контрольным пакетом акций*. Теоретически контрольный пакет акций должен быть равен 51% акций. Однако на практике, поскольку акции распылены между многими акционерами, чтобы быть полновластными хозяевами акционерного общества, бывает достаточно 15–20%, а иногда всего нескольких процентов от общего числа акций.

Акционерное общество как форма объединения капиталов рассчитано на *крупное предпринимательство* и обычно не используется мелкими компаниями.

Акционерная форма собственности возникла еще в начале XVII века, но широкое распространение получила лишь в последней трети XIX века. Бурное развитие акционерной формы собственности было стимулировано достижениями НТП, обусловившими возрастание порогового (начального) минимума капитала, необходимого для реализации крупного проекта (создания металлургических заводов, строительства железных дорог, мостов, каналов и т.д.) Индивидуальных капиталов было недостаточно для осуществления таких крупных проектов, в то же время их объединение позволяло привлечь необходимые средства.

Акционерная форма собственности была широко распространена в дореволюционной России, существовала она и в первые годы Советской власти. Однако в начале 30-х годов все акционерные общества были превращены в государственные предприятия. Вновь акционерная форма собственности начала развиваться в России с конца 80-х годов. Сегодня в России насчитывается более 1 млн. предприятий, представляющих акционерную собственность. Правовой статус акционерных обществ определяется Федеральным законом «Об акционерных обществах» (Приложение 2.3).

Коллективная и кооперативная собственность – это общая (совместная) долевая собственность, которая предполагает коллективно-групповой характер присвоения, совместное владение, пользование и распоряжение факторами и результатами производства. Возникает такая собственность путем объединения имущественных, денежных взносов (паев) или распределения выкупленной трудовым коллективом собственности на доли (паи) и предполагает непосредственное участие собственников в делах соответствующего предприятия.

Особенностью кооперативной и коллективной собственности является то, что, хотя она делится на доли, единым и единственным собственником является коллектив (группа) собственников в целом. Отдельные члены утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. Взамен они получают право на часть дохода, распределяемого либо пропорционально внесенному паю, либо пропорционально трудовому вкладу; право на участие в управлении и на изъятие своей доли при выходе из коллектива.

В совместной (долевой) собственности, как правило, находятся мелкие и средние предприятия, где достаточно четко прослеживается связь между долей собственности и участием в управлении, в распределении дохода. В России совместная собственность представлена преимущественно товариществами, кооперативами и акционерными обществами закрытого типа.

Формы **общественной собственности** зависят от государственного устройства общества и, как правило, представлены общегосударственной собственностью и собственностью того или иного национального или административно-территориального образования. В России – это федеральная собственность, собственности субъектов Федерации и муниципальная собственность.

В условиях рыночной экономики, где господствующей является частная собственность, государственная собственность может возникать в результате:

- национализации (переход имущества из частной собственности в государственную), осуществляемой, как правило, методом выкупа;
- строительства новых объектов за счет средств государственного бюджета;
- покупки государством контрольного пакета акций частных компаний.

В России к началу 90-х годов в государственной собственности находилось более 90% основных фондов страны. В ходе осуществляемой экономической реформы, в частности в результате приватизации, доля государственной собственности резко сократилась.

На 1 января 1998 г. в России существовало более 2,7 млн. предприятий. По формам собственности они распределялись следующим образом (в % к общему количеству):

частная собственность	73,1
государственная собственность	6,1
муниципальная собственность	6,4
собственность общественных организаций	5,7
прочие	8,7

2.3. Приватизация в России: необходимость, методы и итоги

В течение многих десятилетий в России абсолютно преобладала государственная собственность. Общественная собственность, которая в результате социалистической революции должна была прийти на смену частной, практически превратилась в бюрократическую ведомственно-отраслевую собственность. Отношения собственности в тех конкретных формах, которые сложились в СССР к середине 80-х годов, стали тормозом социально-экономического развития общества.

Снижение темпов социально-экономического развития, падение эффективности общественного производства потребовали изменения хозяйственного механизма, перехода от плановой к рыночной (смешанной) экономике. Последнее невозможно без демонтажа тоталитарного огосударствления экономики, формирования принципиально новой системы отношений собственности. Очевидно, что негосударственные формы собственности в России могли возникнуть лишь путем **приватизации** – перехода объектов собственности из государственной собственности в частную.

Процесс приватизации в России начался с принятием Верховным Советом РСФСР в июле 1991 г. законов о приватизации государственных и муниципальных предприятий и об именных приватизационных чеках. Эти законы определяли цели, задачи, методы приватизации.

Основные цели приватизации в России:

- формирование слоя частных собственников-предпринимателей;
- создание конкурентной среды;
- содействие демонополизации экономики;
- финансовая стабилизация экономики (снижение бюджетного дефицита, темпов инфляции, сокращение государственной задолженности);
- повышение эффективности деятельности предприятий;
- привлечение иностранных инвестиций;
- социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

В ходе формирования приватизационной политики, выработки путей приватизации государственной собственности определились три основных метода (способа) приватизации государственной и муниципальной собственности в России.

1. *Бесплатная передача* собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий *всем гражданам России*. В этих целях стоимость приватизируемых объектов (в ценах 1991 г.) была разделена на все население России. На каждого россиянина пришлось 10000 руб.* На эту сумму каждому и был выдан приватизационный чек (ваучер), который мог использоваться как платежное средство при приобретении объектов приватизации.

* Здесь и далее, если нет специальной оговорки, данные приводятся в неденоминированных рублях.

Рыночная цена ваучеров фактически оказалась значительно ниже их номинальной стоимости, пересчитанной с учетом инфляции, и они не смогли создать необходимых условий для всеобщей, равноправной и справедливой приватизации посредством раздела государственной собственности.

2. *Бесплатная передача* собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий их *трудовым коллективам*. При таком способе приватизации имущество в денежной форме, преобразованное в доли, паи, акции, делилось между работниками предприятия.

Для 1992 – первой половины 1994 гг. была характерна «малая приватизация» – массовая бесплатная приватизация предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания. За это время было приватизировано свыше 70% всех малых предприятий. Из 20 тыс. средних и крупных предприятий свыше 70% включились в процесс акционирования. Со второй половины 1994 г. начался второй, денежный этап приватизации государственной собственности.

3. *Денежная приватизация* предполагает продажу государственной собственности: по конкурсу или аукциону; продажу акций предприятия (после их преобразования в акционерные общества); полный или частичный выкуп государственного имущества, сданного в аренду.

Конкурс (коммерческий) – продажа государственных и муниципальных предприятий при согласии покупателей на выполнение определенных условий (например, сохранение профиля предприятия, численности занятых на нем, условий труда и т.п.). Победителем конкурса становится участник, предложивший наибольшую цену и согласившийся выполнять поставленные условия.

Аукцион – продажа предприятий и их активов на открытых торгах, когда в дальнейшем от покупателей не требуется выполнения каких-либо условий. Право собственности переходит покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену.

Акционирование. Акционирование само по себе не является приватизацией. Предприятие приватизируется только тогда, когда большинство акций акционерного общества передается частным инвесторам. При этом наряду с бесплатной передачей части акций трудовым коллективам другая часть акций может продаваться. Существует несколько схем, методов акционирования, основные различия которых связаны с тем, в чьих руках оказывается контрольный пакет акций (в руках государства, трудового коллектива или частных (внешних) инвесторов).

Соотношение различных способов денежной приватизации видно из следующих данных (1996 г., в % к итогу):

акционирование	22,5
продажа на аукционах	3,9
коммерческий и инвестиционный конкурс	9,6
выкуп арендованного имущества	32,0
продажа недвижимости и земли	24,4
прочие	7,6

Доля занятых в частном секторе и на предприятиях смешанной формы собственности в 1997 г. превысила 60% всех работающих.

Однако за этими внешне благополучными цифрами скрывается масса проблем, которые проявились в ходе приватизации.

1. Формально в России насчитывается более 60 млн. акционеров. Однако мелкие акционеры, владеющие несколькими акциями предприятий или чековых инвестиционных фондов, не могут рассматриваться как реальные собственники, так как никто из них не может практически принимать управленческих решений, которые бы свидетельствовали о праве распоряжаться имуществом.

2. Приватизация пока не привела к повышению эффективности деятельности предприятий. Если сегодня и наметились некоторые пока очень незначительные положительные сдвиги в динамике основных экономических процессов, очевидной связи между изменением формы собственности и этими сдвигами нет. В условиях глубочайшего экономического спада формальное преобразование форм собственности не способно за короткие сроки существенно повлиять на повышение эффективности производства.

3. Предполагалось, что уменьшение расходной части бюджета путем освобождения государства от необходимости поддержки планово-убыточных предприятий и с увеличением доходов бюджета за счет поступления средств от приватизации, будет содействовать финансовой стабилизации. Фактически этого не произошло; государство нередко по-прежнему несет бремя поддержки приватизированных

предприятий, а доходы от приватизации ничтожны (в доходной части Федерального бюджета 1997 г. они составили менее 1%), так что говорить о содействии финансовой стабилизации не приходится.

4. Приватизация в сфере торговли и услуг способствовала созданию конкурентной среды. Что касается других отраслей экономики, то там нередко на основе государственной собственности организуются всякого рода ассоциации, концерны, тресты, акционерные общества, устанавливающие монопольные цены и не допускающие конкуренции.

5. Иностранные инвестиции в российскую экономику весьма незначительны, они не соответствуют ни масштабам потребностей российской экономики, ни масштабам приватизации. При этом отраслевые приоритеты, избираемые зарубежными вкладчиками, во многом не совпадают с приоритетами структурной перестройки России.

Процесс приватизации в России идет сложно, результаты ее неоднозначны. Нередко приватизация происходит путем присвоения, растаскивания государственной собственности ведомствами, министерствами, частными лицами. При распределении собственности между гражданами и организациями невиданных размеров достигли взяточничество и коррупция.

Неудовлетворительные результаты приватизации требуют перенесения центра внимания с раздачи и перераспределения собственности на создание условий для роста эффективности и конкурентоспособности производства, проведение активной структурной перестройки, развитие инвестиционного процесса и модернизацию управления. В переходной экономике процесс разгосударствления должен сочетаться с формированием эффективной государственной собственности, адекватной рыночной экономике.

Можно согласиться с мнением многих экономистов, что в России пока произошла смена юридической формы собственности, становление же новых форм присвоения – это процесс будущего, растянутый во времени и пространстве. Сегодня процесс приватизации регулируется принятым в июне 1997 г. Федеральным законом «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в РФ» (Приложение 2.4).

Приватизация характерна не только для постсоциалистических стран, она осуществляется и в **странах рыночной экономики.**

Однако существуют принципиальные различия в масштабах, методах, целях приватизации, проводимой в странах рыночной и нерыночной экономики.

В 80-х годах XX века произошло серьезное переосмысливание экономических функций государства. Его результатом явилось провозглашение необходимости сокращения вмешательства государства в экономику. Государственное регулирование во многих случаях оказалось менее эффективным, чем рыночный механизм; это стало причиной возникновения многих тяжелых проблем и потребовало существенной перестройки хозяйственного механизма, в том числе принятия и осуществления программ приватизации. В начале 90-х годов программы приватизации были приняты в 80 странах мира.

При всем различии конкретных программ все они нацелены на решение основной задачи – приспособления отношений собственности к потребностям нового типа экономического роста. Приватизация направлена на усиление рынка и сужение государственно-предпринимательского сектора, экономию государственных расходов, поддержку участия частных фирм в финансировании крупных государственных программ, содействие сотрудничеству между государственными и частными компаниями, либерализацию и дерегулирование экономики.

Масштабы приватизации зависят от того, насколько широко использовался в стране метод национализации частного сектора в предшествующий период. В странах, где национализация применялась редко (США, ФРГ, Япония), тенденция к приватизации проявилась слабо. В тех странах, где национализация осуществлялась в довольно широких масштабах (Великобритания, Франция), соответствующие размеры приобрела и приватизация.

В Великобритании на начало 1988 г. было приватизировано 40% имущества государственного сектора, более чем на 20 млрд. ф. ст. В результате доля государственной собственности в производственном капитале сократилась с 15–20 до 8%.

Во Франции за 1986–1987 гг. было приватизировано 14 государственных компаний из 65, подлежащих приватизации, и выручено 125 млрд. фр.

Итальянское правительство продавало ежегодно в течение 1980–1987 гг. в среднем 4–5 государственных предприятий, получив за это время 7 трлн. лир и уступив частному сектору 100 тыс. рабочих мест.

В ФРГ в 1984–1987 гг. полностью или частично проданы пакеты акций государства более чем 50 компаний на сумму свыше 5 млрд. марок.

Основные *способы приватизации* государственных и муниципальных предприятий в странах рыночной экономики:

- продажа государственных предприятий частным предпринимателям;
- допуск частного капитала в государственный сектор;
- продажа дочерних или контролируемых государством компаний;
- продажа части акций, принадлежащих государству, в смешанных компаниях;
- выпуск и продажа акций государственных предприятий;
- продажа предприятий его работникам путем выкупа акций государственного предприятия;
- бесплатная передача предприятия его работникам либо потребителям;
- закрытие неэффективных предприятий госсектора и тем самым поощрение конкуренции частных предприятий.

В ы в о д ы

1. Собственность, определяя характер существующей экономической системы, оказывает влияние на все стороны жизни общества. Для экономиста собственность – это экономические отношения между людьми по поводу присвоения экономических благ, т.е. возможности использовать в производстве и потреблении экономические блага исключительно данным субъектом экономических отношений. Собственность на факторы производства реализуется (приносит доход) в процессе хозяйственной деятельности, хотя она может осуществляться и не собственником непосредственно.
2. В понимании юристов собственность – это правовые, имущественные отношения, отношения субъекта собственности к объекту собственности. Собственность в юридическом смысле слова включает в себя такие понятия как владение, пользование и распоряжение. Экономическое и юридическое понимание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены.
3. В зависимости от субъекта собственности различают два типа собственности – частную и общественную. Частная собственность предполагает «пучок прав» собственности. Основные формы частной собственности: индивидуальная (единоличная и семейная) и групповая (акционерная, кооперативная и коллективная). В современных рыночных экономиках преобладает акционерная форма собственности, которая позволяет объединять средства для организации крупного производства. Общественная собственность в России представлена федеральной собственностью, собственностью субъектов Федерации и муниципальной собственностью.
4. Приватизация – это трансформация государственной собственности в частную. Проведение приватизации в России обусловлено необходимостью перехода от доказавшей свою несостоятельность плановой экономики к смешанной, предполагающей наличие разнообразных и равноправных форм собственности. Основные цели, которые должны были быть достигнуты в ходе приватизации – это формирование слоя частных собственников-предпринимателей; создание конкурентной среды; демонополизация экономики; повышение эффективности деятельности предприятий; привлечение иностранных инвестиций и др.
5. На первом этапе приватизации переход государственной собственности в частную происходил бесплатно, второй этап предполагает денежную приватизацию, осуществляемую путем продажи государственного имущества на аукционе, по конкурсу, продажи контрольного пакета акций акционерных обществ в частную собственность, выкупа ранее арендованного имущества. В ходе приватизации формально значительная часть государственной собственности была преобразована в частную. Однако юридическая смена собственника пока не привела к решению тех экономических задач, которые ставились перед приватизацией.

П р и л о ж е н и е

- 2.1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. от 22 декабря 1995 г. (СЗ, 1996, № 5, ст. 410) с изменениями и дополнениями внесенными Федеральным законом от 12 августа 1996 г., от 24 октября 1997 г. (СЗ, 1996, № 34, ст. 4025; СЗ, 1997, №43, ст. 4903)

Статья 606. Договор аренды

По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

...Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью.

Статья 607. Объекты аренды

1. В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (непотребляемые вещи).

Статья 608. Арендодатель

Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику. Арендодателями могут быть также лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Статья 610. Срок договора аренды

1. Договор аренды заключается на срок, определенный договором.
3. Законом могут устанавливаться максимальные (предельные) сроки договора для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества...

Статья 614. Арендная плата

2. Арендная плата устанавливается за все арендуемое имущество в целом или отдельно по каждой из его составных частей в виде:
 - 1) определенных в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно;
 - 2) установленной доли полученных в результате использования арендованного имущества продукции, плодов или доходов;
 - 3) предоставления арендатором определенных услуг.

Статья 615. Пользование арендованным имуществом

1. Арендатор обязан пользоваться арендованным имуществом в соответствии с условиями договора аренды, а если такие условия в договоре не определены, в соответствии с назначением имущества.

Статья 616. Обязанности сторон по содержанию арендованного имущества

1. Арендодатель обязан производить за свой счет капитальный ремонт переданного в аренду имущества...
2. Арендатор обязан поддерживать имущество в исправном состоянии, производить за свой счет текущий ремонт и нести расходы на содержание имущества, если иное не установлено законом или договором аренды.

Статья 622. Возврат арендованного имущества арендодателю

При прекращении договора аренды арендатор обязан вернуть арендодателю имущество в том состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором.

Статья 624. Выкуп арендованного имущества

1. В законе или договоре аренды может быть предусмотрено, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены.
3. Законом могут быть установлены случаи запрещения выкупа арендованного имущества.

2.2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. от 21 октября 1994 г. (СЗ, 1994, № 32, ст. 3301) с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 20 февраля и 12 августа 1996г. (СЗ, 1996, №9, ст. 64; №34, ст. 4026)

Статья 209. Содержание права собственности

1. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.
2. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, ... в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.
4. Собственник может передать свое имущество в доверительное управление другому лицу (доверительному управляющему). Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица.

Статья 210. Бремя содержания имущества

Собственник несет бремя содержания принадлежащего ему имущества, если иное не предусмотрено законом или договором.

Статья 212. Субъекты права собственности

1. В Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.
2. Имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.
3. ...Законом определяются виды имущества, которые могут находиться только в государственной или муниципальной собственности.
4. Права всех собственников защищаются равным образом.

Статья 213. Право собственности граждан и юридических лиц

1. В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам или юридическим лицам.
2. Количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан и юридических лиц, не ограничиваются...

Статья 214. Право государственной собственности

1. Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации).
2. Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью.
4. Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии с настоящим Кодексом (статьи 294, 296).

Статья 215. Право муниципальной собственности

1. Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью.
2. От имени муниципального образования права собственника осуществляют органы местного самоуправления и лица, указанные в статье 125 настоящего Кодекса.
3. Имущество, находящееся в муниципальной собственности, закрепляется за муниципальными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии с настоящим Кодексом (статьи 294, 296)...

2.3. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. (СЗ, 1996, № 1, ст. 1) с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 13 июня 1996 г. (СЗ, 1996, № 25,

Статья 2. Правовое положение акционерного общества

1. Акционерным обществом (далее – общество) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций...

2. Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе...

Статья 7. Открытые и закрытые общества

1. Общество может быть открытым или закрытым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.
2. Акционеры открытого общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров этого общества. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу...

Число акционеров открытого общества не ограничено.

3. Общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц, признается закрытым обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Число акционеров закрытого общества не должно превышать пятидесяти...

Акционеры закрытого общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества...

4. Общества, учредителями которых выступают ... Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование... могут быть только открытыми.

Статья 25. Уставный капитал и акции общества

1. Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами...
2. Общество вправе размещать обыкновенные акции, а также один или несколько типов привилегированных акций. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 процентов от уставного капитала общества...

Статья 26. Минимальный уставный капитал общества

Минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества, а закрытого общества – не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества.

Статья 31. Права акционеров – владельцев обыкновенных акций общества...

2. Акционеры – владельцы обыкновенных акций общества могут... участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации общества – право на получение части его имущества.

Статья 33. Облигации и иные ценные бумаги общества

3. Общество вправе выпускать облигации. Облигация удостоверяет право ее владельца требовать погашения облигации (выплату номинальной стоимости или номинальной стоимости и процентов) в установленные сроки...

Облигация должна иметь номинальную стоимость...

Выпуск облигаций обществом допускается после полной оплаты уставного капитала общества...

Облигации могут быть именными или на предъявителя...

Статья 36. Цена размещения акций общества

1. Оплата акций общества осуществляется по рыночной стоимости, но не ниже их номинальной стоимости...

Статья 42. Порядок выплаты обществом дивидендов

1. ...Общество обязано выплатить объявленные по каждой категории (типу) акций дивиденды. Дивиденды выплачиваются деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом общества, – иным имуществом.
2. Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли общества за текущий год. Дивиденды по привилегированным акциям определенных типов могут выплачиваться за счет специально предназначенных для этого фондов общества...

Статья 43. Ограничения на выплату дивидендов

1. Общество не вправе принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям: до полной оплаты всего уставного капитала общества... если на момент выплаты дивидендов оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства)... если стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала, и резервного фонда...
2. Общество не вправе принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по обыкновенным акциям, ...если не принято решение о выплате в полном размере дивидендов по всем типам привилегированных акций, размер дивиденда по которым определен уставом общества.

Статья 47. Общее собрание акционеров

1. Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров. Общество обязано ежегодно проводить общее собрание акционеров (годовое общее собрание акционеров)...

Статья 64. Совет директоров (наблюдательный совет) общества

1. Совет директоров (наблюдательный совет) общества осуществляет общее руководство деятельностью общества...

Статья 65. Компетенция совета директоров (наблюдательного совета) общества

В компетенцию совета директоров (наблюдательного совета) общества входит решение вопросов общего руководства деятельностью общества...

Статья 69. Исполнительный орган общества. Единоличный исполнительный орган общества (директор, генеральный директор)

1. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества (директором, генеральным директором) или коллегиальным исполнительным органом общества (правлением, дирекцией)...
2. К компетенции исполнительного органа общества относятся все вопросы руководства текущей деятельностью общества, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров или совета директоров (наблюдательного совета) общества.

2.4. Федеральный закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» от 21 июля 1997 г. (СЗ, 1997, № 30, ст. 3595)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 1. Понятие приватизации государственного и муниципального имущества

... Под приватизацией государственного и муниципального имущества понимается возмездное отчуждение находящегося в собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальных образований имущества (объектов приватизации) в собственность физических и юридических лиц.

Статья 3. Ограничение сферы действия настоящего Федерального закона

Действие настоящего Федерального закона не распространяется на ...приватизацию земли; приватизацию природных ресурсов; приватизацию государственного и муниципального жилищного фонда; приватизацию государственного резерва; приватизацию государственной и муниципальной собственности, находящейся за пределами территории Российской Федерации; приватизацию объектов социального и культурного назначения, а также объектов историко-культурного наследия и природных объектов...

Статья 16. Способы приватизации государственного и муниципального имущества

1. При приватизации государственного и муниципального имущества используются следующие способы приватизации:
 - продажа государственного или муниципального имущества на аукционе, в том числе продажа акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ на специализированном аукционе;
 - продажа государственного или муниципального имущества на коммерческом конкурсе с инвестиционными и (или) социальными условиями;
 - продажа акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ их работникам;
 - выкуп арендованного государственного или муниципального имущества;
 - преобразование государственных и муниципальных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, 100 процентов акций которых находится в государственной или муниципальной собственности...

Статья 21. Продажа государственного или муниципального имущества на коммерческом конкурсе с инвестиционными и (или) социальными условиями

1. Государственное или муниципальное имущество продается на коммерческом конкурсе с инвестиционными и (или) социальными условиями (далее – коммерческий конкурс) в случае, если в отношении объекта приватизации его покупателю необходимо выполнить определенные инвестиционные и (или) социальные условия.

Право приобретения объекта приватизации принадлежит тому покупателю, который предложил в ходе коммерческого конкурса наиболее высокую цену за указанный объект, при условии выполнения таким покупателем инвестиционных и (или) социальных условий...
2. Право собственности на государственное или муниципальное имущество, которое приватизируется на коммерческом конкурсе, переходит к победителю такого конкурса после выполнения им инвестиционных и (или) социальных условий в отношении объекта приватизации...
4. ...Указанные социальные условия могут предусматривать в отношении объекта приватизации:
 - сохранение определенного числа рабочих мест или создание дополнительных рабочих мест;
 - переподготовку или повышение квалификации работников;
 - сохранение существующей системы охраны труда и здоровья работников;
 - ограничение на изменение профиля деятельности объектов социально-культурного, коммунально-бытового или транспортного обслуживания населения либо на прекращение их использования;
 - реализацию мероприятий по охране окружающей среды и здоровья граждан...
5. При продаже государственного или муниципального имущества на коммерческом конкурсе инвестиционные условия могут предусматривать осуществление в отношении объекта приватизации мероприятий по его реконструкции, приобретению оборудования определенных видов, модернизации и расширению производства.

Статья 22. Продажа государственного или муниципального имущества на аукционе

1. На аукционе продается государственное или муниципальное имущество в случае, если его покупатели не должны выполнить какие-либо условия в отношении объектов приватизации. Право собственности на объект приватизации переходит к покупателю, предложившему в ходе торгов наиболее высокую цену за такой объект...

Статья 25. Продажа акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации, их работникам

1. Акции открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации, могут продаваться работникам таких обществ.

Порядок продажи акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации, их работникам определяется федеральным законом.
2. Количество акций созданного в процессе приватизации открытого акционерного общества, которые могут быть проданы его работникам, категория (тип) таких акций, порядок определения их цены, а также порядок и сроки оплаты таких акций устанавливаются программой приватизации.

Статья 26. Выкуп государственного или муниципального имущества, сданного в аренду

Приватизация сданного в аренду в соответствии с договором аренды с правом выкупа... осуществляется на основании заявления арендатора такого имущества следующими способами:

в соответствии с договором аренды с правом выкупа, если размер выкупа, сроки и порядок его внесения, а также иные условия установлены указанным договором;

посредством преобразования государственного или муниципального унитарного предприятия в открытое акционерное общество с предоставлением арендатору такого имущества права первоочередного приобретения акций указанного общества, принадлежащих соответственно Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям...

Размер выкупа, сроки и порядок его внесения арендатором такого имущества, а также условия первоочередного приобретения указанных акций определяются утвержденным Правительством Российской Федерации положением о порядке приватизации сданного в аренду государственного имущества.

Основные термины и понятия

Собственность, присвоение, отчуждение, реализация собственности, субъект, объект собственности, аренда, частная, общественная собственность, индивидуальная частная собственность, акционерная собственность, акция, облигация, дивиденд, номинальная, рыночная стоимость акции, контрольный пакет акций, кооперативная и коллективная собственность, приватизация, ваучер, конкурсная продажа, аукцион.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое собственность? Что подразумевается под «присвоением», «отчуждением»? Всегда ли собственник сам использует и управляет своей собственностью? Что такое условное и безусловное распоряжение факторами и результатами производства?
2. Объясните тезис: «Собственность реализуется экономически». Что это значит? Приведите соответствующие примеры.
3. Кто может быть субъектом собственности и что может быть объектом собственности? Какие типы собственности Вы знаете? В чем их основные различия?
4. В чем особенность арендных отношений? Охарактеризуйте арендные отношения в России на основе соответствующих статей Гражданского кодекса РФ.
5. Охарактеризуйте частную собственность. Какие права порождает частная собственность? Являются ли они неограниченными?
6. Что такое общественная собственность? Какой характер присвоения она предполагает? Как соотносятся общественная и государственная?
7. Что понимает под собственностью юрист? В чем принципиальные различия экономического и правового понятий «собственность»? Что такое владение, пользование, распоряжение? Приведите соответствующие примеры.
8. Какие основные формы собственности существуют в современной рыночной экономике? Какие формы собственности существуют в России? Охарактеризуйте их на основании соответствующих статей Гражданского кодекса РФ.
9. Охарактеризуйте индивидуальную частную собственность. Что такое личная собственность? В чем различия между личной и частной собственностью?
10. Что собой представляет акционерная собственность? Как она возникает? Чем акции отличаются от облигаций?
11. Что такое дивиденд, номинальная стоимость акции, курс акции? Как определяется курс акции? Что такое контрольный пакет акций?
12. Охарактеризуйте долевую частную собственность. В чем ее достоинства и недостатки?
13. Что собой представляет государственная собственность? Как она может возникать? Какие формы государственной собственности существуют в России? Что собой представляет муниципальная собственность?
14. В чем суть деформации общенародной собственности, происшедшей в России? Каковы были последствия тотального огосударствления экономики России? Почему возникла необходимость реорганизации отношений собственности в России?

15. Что такое приватизация? Каковы конкретные цели приватизации в России? Какие основные способы приватизации используются в России? Что такое «ваучерная» приватизация? Каковы основные аспекты критики ваучерной приватизации?
16. Охарактеризуйте основные методы денежной приватизации. Всегда ли акционирование означает приватизацию? При каких условиях акционирование становится способом приватизации?
17. Как меняется структура собственности в России в ходе приватизации? Какова, по-вашему, должна быть доля государственной собственности в России?
18. Рассмотрите и оцените итоги приватизации в России. Завершается ли приватизация сменой юридического собственника объекта приватизации? Какие задачи должны быть решены на нынешнем этапе приватизации?
19. Каковы цели приватизации в странах с развитой рыночной экономикой? Чем процесс приватизации в странах рыночной экономики отличается от приватизации в России?
20. Охарактеризуйте основные методы трансформации государственной собственности в частную в странах рыночной экономики.

Т е с т ы

1. Собственность (в экономическом смысле слова) – это:
 - а) материальное или нематериальное благо;
 - б) отношения между людьми по поводу экономических благ;
 - в) закрепленные законом имущественные отношения;
 - г) отношения человека к благам.
2. Основным содержанием понятия собственность для экономиста является:
 - а) пользование и распоряжение;
 - б) владение и управление;
 - в) получение дохода;
 - г) присвоение.
3. В странах с развитой рыночной экономикой численно преобладают предприятия, основанные на:
 - а) индивидуальной частной собственности;
 - б) государственной собственности;
 - в) акционерной собственности;
 - г) кооперативной собственности.
4. Формой общественной собственности является:
 - а) муниципальная собственность;
 - б) акционерная собственность;
 - в) кооперативная собственность;
 - г) коллективная собственность.
5. Акция отличается от облигации тем, что:
 - а) имеет фиксированный доход;
 - б) подлежит выкупу через определенное время;
 - в) свидетельствует о предоставлении денег в кредит;
 - г) является титулом собственности.
6. Рыночная цена акции зависит от:
 - а) количества выпущенных акций;
 - б) стоимости капитала акционерного общества;
 - в) численности акционеров;
 - г) уровня дивидендов и банковского процента.
7. В чем сходство между акционерной и совместной (долевой) собственностью? Обе эти собственности являются:
 - а) личной собственностью;
 - б) групповой частной собственностью;
 - в) общественной собственностью;
 - г) индивидуальной частной собственностью.
8. Государственное имущество приватизируется в результате:

- а) перевода предприятий на коммерческий расчет;
 - б) акционирования;
 - в) перевода предприятий на аренду;
 - г) продажи предприятий по конкурсу.
9. Денежная приватизация предполагает:
- а) наделение всех граждан приватизационными чеками (ваучерами);
 - б) выкуп арендованного государственного имущества;
 - в) бесплатное предоставление членам трудового коллектива части акций предприятия;
 - г) передачу в собственность граждан жилья.
10. Основной целью приватизации в странах рыночной экономики является:
- а) создание слоя частных предпринимателей;
 - б) разгосударствление экономики;
 - в) повышение эффективности производства;
 - г) расширение государственного сектора.

===== * * * =====

Г Л А В А 3 СОВРЕМЕННОЕ РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО

В современном мире экономика большинства развитых стран смешанная. В ней государственные и частные решения определяют структуру распределения и использования ограниченных ресурсов общества в целях удовлетворения потребностей людей. В данной главе будут рассмотрены основные черты такой экономической системы.

3.1. Товарное производство. Товар и его свойства

Необходимой и безусловной предпосылкой существования рынка является товарный характер производства.

Экономическая практика знает два основных типа хозяйства (производства): натуральное и товарное.

Натуральное производство – это производство, в котором продукты создаются для внутрихозяйственного потребления, для удовлетворения личных потребностей самого производителя. Натуральному производству присущи замкнутость, ограниченность, традиционность, рутинная техника и медленное развитие.

Товарное производство – это производство, в котором продукты создаются для *обмена* (продажи). В нем продукты производятся самостоятельными, друг от друга не зависящими, обособленными производителями.

Условиями возникновения и существования товарного производства являются:

1. *Общественное разделение труда* – обособление различных видов трудовой деятельности. Отдельный член общества, специализируясь на производстве определенного продукта или услуги, создает их для других членов общества, но в свою очередь нуждается в благах, производимых другими. Таким образом, общественное разделение труда служит формой связи между людьми.

2. *Частная собственность* как основа экономической (хозяйственной) самостоятельности производителей. Так как факторы производства находятся в частной собственности, то и продукты производства принадлежат всецело тем, кто является собственниками факторов производства. Именно при этом условии отдельные производители, связанные общественным разделением труда, должны обмениваться продуктами.

3. *Обмен* как форма связи между специализированными и обособленными производителями. Потребитель получает большинство необходимых ему товаров (и услуг) в результате обмена, купли-продажи. Если такой обмен носит свободный характер, осуществляется по взаимному желанию двух сторон, без принуждения, то между производителями и потребителями возникают отношения свободного обмена.

Результатом товарного производства является **товар** – продукт, предназначенный для продажи, обмена. Товары – это не только продукты в их вещной форме, но и услуги, информация, знания, результаты творческого труда и др.

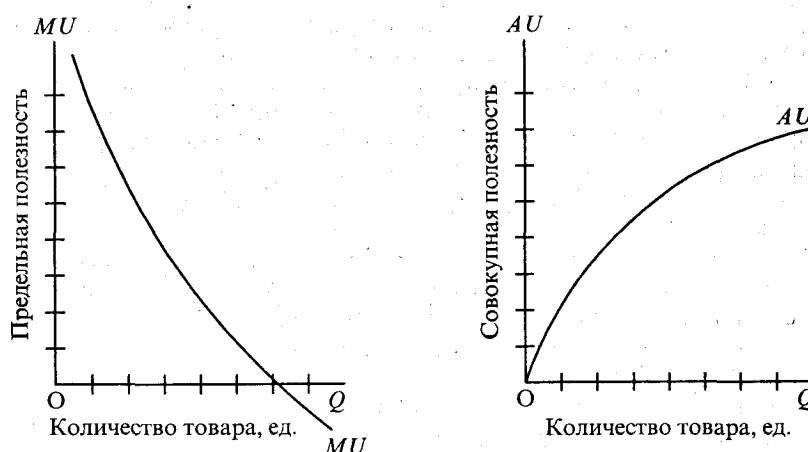
Всякий товар обладает двумя свойствами (признаками): полезностью и ценой.

Полезность товара (U) – это его способность удовлетворять какую-либо потребность. Полезность и польза – понятия разные. Полезность выражает не столько физические свойства товара, сколько отношение к ним потребителя, т.е. субъективное восприятие товара. Польза же – понятие объективное. Например, сигареты для курильщика бесспорно обладают полезностью, в то время как пользы для здоровья курение не приносит.

Полезность любого экономического блага зависит от интенсивности потребности и количественной ограниченности блага. В экономической теории полезность рассматривается как функция от количества потребляемого товара.

Добавочная полезность, извлекаемая потребителем от дополнительной единицы товара называется **предельной полезностью** (MU). Согласно **закону убывающей предельной полезности**: по мере увеличения количества потребляемых товаров их предельная полезность имеет тенденцию к сокращению (рис. 3.1.) Первая пара туфель (при отсутствии таковых) обладает очень высокой полезностью, полезность второй пары туфель несколько ниже, ... десятая пара обладает меньшей полезностью, чем девятая, девятая меньшей, чем восьмая и т.д.

Закон убывающей предельной полезности определяет и динамику **совокупной** (общей, суммарной) **полезности** (AU), приносимой *всей* массой потребляемых благ. Очевидно, что с увеличением количества товаров данного вида, обладающих полезностью для потребителя, происходит приращение совокупной полезности, но рост этот происходит все замедляющимися темпами (рис. 3.2).



По мере увеличения количества пар обуви их общая полезность возрастает (две пары туфель обладают большей полезностью, чем одна, три большей, чем две и т.д.), но поскольку каждая дополнительная пара приносит все меньшую и меньшую полезность, то совокупная полезность растет, но все медленнее и медленнее.

Наибольшую сложность представляет собой второй признак товара – его **цена** (p). Вопрос о сущности, природе цены является камнем преткновения для многих поколений экономистов-теоретиков.

Согласно воззрениям одних из них, цена – это денежное выражение стоимости. Стоимость же создается в процессе производства, она объективна и поддается эмпирическому измерению.

Другие отрицают существование внутренней присущей товару стоимости, полагая, что стоимость (ценность) – понятие субъективно-оценочное. Реально же существует только **цена товара** – *пропорция, в которой один товар обменивается на другие товары или деньги.*

Современная теория цен представляет собой синтез нескольких теорий стоимости (цен), поэтому она называется **неоклассическим синтезом**. Согласно этой теории:

- рыночная цена есть цена равновесия спроса и предложения;
- спрос определяется предельной полезностью товара – способностью товара удовлетворять

потребности людей;

- предложение зависит от издержек производства;
- издержки производства характеризуют *затраты ресурсов*, используемых для производства данного товара.

Таким образом, в цене в концентрированном виде отражается соотношение потребности в данном товаре и объема ограниченных ресурсов, которые выделяются обществом для удовлетворения этой потребности.

3.2. Деньги: сущность, функции и количество

Какие различия не существовали бы в трактовке стоимости, цены – бесспорно одно: количественно цена – это определенная сумма денег. Так что же такое деньги? В теории рыночной экономики под **деньгами** понимается все то, что принимается продавцами для оплаты товаров и услуг, или все то, что выполняет функции денег.

Отличительной особенностью денег является их *абсолютная ликвидность*. Вообще ликвидность – это возможность использования активов (актив – это всякая собственность, имеющая стоимостную оценку: акции, облигации, недвижимость и т.п.) в качестве платежного средства. Ликвидность связана с издержками обмена. Чем меньше издержки обмена (потери при обмене), чем полнее сохраняется номинальная стоимость актива, тем выше его ликвидность.

Издержки обмена денег равны нулю, т.е. они непосредственно, в своей первичной, исходной форме, без всяких преобразований способны быть средством платежа, расчетов.

Сущность денег проявляется в их функциях.

Деньги в функции **меры стоимости** (меры цен) позволяют измерить, сосчитать, учесть количество и даже качество различных товаров в одних и тех же денежных единицах счета. Возможность измерения и сопоставления товаров является первейшим условием эквивалентности (равноценности) обмена.

Функцию меры стоимости деньги выполняют с помощью *масштаба цен* – денежной единицы, устанавливаемой в законодательном порядке каждой отдельной страной. Подобно тому как длина измеряется в метрах, а вес – в килограммах, так для соизмерения стоимости (цен) товаров и услуг используются определенные денежные единицы. В разных странах существует различный масштаб цен – разные денежные единицы (рубль, доллар, франк, марка и т.д.).

Вторая – важнейшая функция денег – **средство обращения**. Посредством денег осуществляется обмен товарами и услугами между людьми, предприятиями, странами. Как средство обращения деньги позволяют заменить натуральный обмен ($T - T$) на обмен с помощью денег ($T - Д - T$). В этом процессе деньги играют роль посредника, т.е. выполняют функцию средства обращения.

Для того чтобы деньги выполняли функцию средства обращения, они должны обладать приемлемостью, т.е. признаваться каждым покупателем и продавцом. Этот признак денег подчеркнут ст. 29 и 30 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»: «Банкноты (банковские билеты) и монета Банка России являются единственным законным средством платежа на территории Российской Федерации» и далее: «Банкноты и монета Банка России обязательны к приему по нарицательной стоимости при всех видах платежей, для зачисления на счета, во вклады и для перевода на всей территории Российской Федерации».

Наконец, третья функция денег – это их функция как **средства сбережения, накопления**. В этой функции отражена способность денег в любое время выступить как платежное средство. Противоречие между качественной неограниченностью денег (как средства обмена и платежа) и их количественной ограниченностью стимулирует их накопление. Выходя на некоторое время из сферы обращения, деньги превращаются в средство будущих платежей.

Исходя из их функций, деньги часто определяют как «универсальный товар, обмениваемый на любые продаваемые товары и услуги и пригодный для расчетов и платежей в настоящем и будущем».

В ходе развития человеческого общества менялись природа и характер денег. Принято выделять три основных вида денег: товарные, бумажные и современные кредитные деньги.

Товарные деньги – это определенный вид товара. У разных народов в разные эпохи это были скот, меха, ракушки, соль и т.п. Затем на несколько тысячелетий функции денег монополизировали благородные металлы – золото и серебро. Выполнению золотом и серебром функций денег способствовали такие их физические свойства как однородность, делимость, сохраняемость, редкость.

Бумажные деньги – это надлежащим образом оформленные листки бумаги, выполняющие функции денег. Бумажные деньги практически не имеют собственной вещественной стоимости. Раньше они выступали как представители (заместители) золота в обращении. *Современные бумажные деньги* – банкноты – это долговые обязательства государственных центральных банков. Сегодня эмиссия (от лат. *эмиссио* – выпуск) бумажных денег не связана с золотом, она регулируется центральным банком и определяется национальным объемом производства.

Современным наличным деньгам присущи такие качества, как всеобщее признание; удобство пользования, достигаемое за счет портативности, узнаваемости денежных знаков; делимость, проявляющаяся в способности денежных единиц делиться на части;

надежность против подделки; однородность, выражающаяся в том, что деньги одного и того же достоинства должны обладать равной покупательной способностью вне зависимости от формы, в которой они представлены.

Большая часть современных денег – это безналичные деньги, которые существуют только в виде записей в бухгалтерских книгах банков (расчетные, текущие, сберегательные и т.п. счета). Деньги, хранящиеся в банках, фактически предоставляются их собственниками в кредит банкам и потому называются *кредитными или банковскими деньгами*.

Итак, современные наличные деньги – это долговые обязательства центральных государственных банков, а безналичные – это долговые обязательства коммерческих банков.

Четкое представление о видах, характере современных денег дает возможность определить их количество. Совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения и накопления образуют *денежную массу*.

Отдельные виды денежных средств, обращающиеся в стране, в соответствии с присущим им уровнем ликвидности объединяются в денежные агрегаты (**М**). Агрегат с более высокой степенью ликвидности входит составной частью в комплекс с более низким уровнем ликвидности. В результате образуется система агрегатов, каждый из которых характеризуется определенными показателями состава и структуры денежной массы.

Наиболее часто употребляются следующие денежные агрегаты:

М0 – наличные металлические и бумажные (банкноты) деньги в обращении (без кассовой наличности банков).

М1 включает **М0** и деньги на беспроцентных счетах до востребования (чековые вклады).

М2 состоит из **М1**, сберегательных счетов и небольших срочных вкладов.

М3 образуется из **М2** и крупных срочных вкладов.

Представление о динамике денежной массы в России дает табл. 3.1.

Таблица 3.1

**Динамика денежных агрегатов
на 1 января соответствующего года (в трлн. руб.)**

Денежный агрегат	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998г.
М0	13,3	36,5	80,8	103,8	130,4
М2	33,2	97,8	220,8	295,2	374,1

Денежные агрегаты позволяют определить массу денег, находящихся в обращении. Но от чего она зависит? Ответ на этот вопрос дает уравнение обмена И. Фишера, согласно которому количество денег в обращении должно быть таким, чтобы соблюдался баланс между ними и стоимостью производимых в стране товаров и услуг с учетом их цен.

$$M \times V = p \times Q,$$

где

M – количество денег в обращении (или денежная масса);

V – скорость обращения денег (среднегодовое количество раз, которое денежная единица расходуется на приобретение товаров и услуг);

p – уровень цен (индекс средневзвешенных цен товаров и услуг);

Q – реальный объем национального производства. Простые преобразования позволяют получить формулу для определения количества денег, необходимых для обращения:

$$M = \frac{p \cdot Q}{V}$$

Из этой формулы ясно, что чем больше созданный в стране национальный продукт, тем больше денег должно находиться в обращении. С увеличением физического количества произведенных товаров приходится наращивать и денежную массу.

Поскольку скорость обращения денег и реальный объем производства определяются неденежными факторами, то они могут рассматриваться как постоянные величины. Тогда, очевидно, что уровень цен и количество денег в обращении находятся в прямой зависимости: рост цен вызывает необходимость увеличения денежной массы и, наоборот, *увеличение денежной массы приводит к росту цен*. Однако повышения цен не будет, если увеличение денежной массы происходит в том же темпе, что рост объема выпуска товаров и услуг.

Количество денег в обращении непосредственно влияет на их стоимость.

Современные деньги в отличие от товарных не имеют собственной стоимости. Наличные бумажные деньги – это просто клочок бумаги, счета, вклады – это запись в бухгалтерских книгах банков, что касается металлических денег, то их нарицательная стоимость больше действительной (стоимости металла). Так что же такое стоимость современных денег? Почему они имеют стоимость? **Стоимость денег** – это их покупательная способность, т.е. то количество товаров и услуг, которое можно купить на денежную единицу. Этот показатель выражает фактическую стоимость (реальную стоимость) в отличие от напечатанной нарицательной (номинальной) стоимости денег. Стоимость денег находится в обратной зависимости от массы денег в обращении. Чем больше денег находится в обращении, тем меньше их стоимость, и наоборот.

3.3. Сущность и основные черты рыночного хозяйства

Второй (после формы собственности) признак той или иной экономической системы – это механизм координации действий хозяйствующих субъектов. Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии М. Фридмен, «...в принципе существует лишь два способа координации экономической деятельности миллионов. Первый – это централизованное руководство, сопряженное с принуждением; таковы методы армии и современного тоталитарного государства. Второй – это добровольное сотрудничество индивидов; таков метод, которым пользуется рынок».

Существуют десятки определений рынка, каждое из которых акцентирует внимание на той или иной его стороне. Приведем некоторые из них:

- рынок представляет собой систему отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться;
- рынок – это система, в которой решения о распределении ограниченных ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей людей, принимаются самими потребителями и производителями;
- рынок – это система экономических отношений, возникающих на основе устойчивого взаимодействия товарного и денежного обращения;
- рынок – совокупность отношений товарного обмена, механизм взаимодействия продавца и покупателя, сфера обмена внутри страны и между странами;
- рынок представляет собой пакет соглашений, при помощи которых продавцы и покупатели товаров и услуг вступают в контакт по поводу купли-продажи данных товаров или услуг.

При всем многообразии определений все они подчеркивают, что рынок – это система отношений обмена, устанавливающих *непосредственные* связи между покупателем (потребителем) и продавцом (производителем). В рыночной экономике домашние хозяйства принимают решения о покупках, а предприятия – о производстве самостоятельно и независимо друг от друга. Рыночный механизм согласовывает, координирует планы покупателей и производителей, посредством рынка учитываются, суммируются и взаимно уравниваются бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения.

Для рыночной экономики характерны следующие черты (признаки):

1. Наличие разнообразных и равноправных форм частной собственности. Именно частная собственность порождает такую важнейшую черту рыночной экономики как экономическая свобода. «Только благодаря тому, что контроль над средствами производства распределен между множеством не

зависящих друг от друга людей, никто не имеет над нами абсолютной власти, и мы сами можем решать, чем мы будем заниматься» – писал лауреат Нобелевской премии по экономике англичанин Ф. Хайек.

Для нормального функционирования рыночной экономики необходимо прежде всего четкое определение прав собственности. Обмен предполагает передачу прав собственности. Эта передача порождает, так называемые, *транзакционные издержки*, включающие в себя издержки:

- поиска информации. Часто отсутствие необходимой информации приводит к дополнительным затратам, вызванным покупкой товаров по ценам выше равновесной;
- ведения переговоров и заключения (юридического оформления) договоров;
- измерения;
- спецификации (определения) и защиты прав собственности;
- возможного недобросовестного (оппортунистического) поведения контрагентов, уклоняющегося от точного соблюдения договора.

Если права собственности четко не определены или если отсутствует их правовая защита, то издержки обмена существенно возрастают, и наоборот, при наличии точно определенных прав собственности транзакционные издержки минимизируются.

2. Экономическая свобода. Она предполагает для потребителя возможность в пределах своих денежных доходов покупать те товары и услуги, которые ему требуются для удовлетворения его потребностей и там, где он считает это необходимым, а для производителя – возможность выбора видов и форм деятельности и осуществление этой деятельности в любой допускаемой законом форме. «Предприятие может осуществлять любые виды деятельности, предусмотренные его уставом, если они не запрещены законодательством РСФСР и входящих в ее состав республик» (ст. 21. Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности»)

Свобода потребительского выбора имеет в рыночной экономике особое значение, ибо свобода предпринимательства производна, она определяется потребительским выбором. Рыночное хозяйство отличает *суверенитет потребителя*. Именно потребитель решает, **что** должны производить предприятия.

3. Саморегулирование хозяйственной деятельности. Рыночный механизм обеспечивает самонастройку экономических процессов на рациональный, эффективный режим хозяйствования. Неэффективные предприятия в условиях конкуренции, имманентно присущей рыночной экономике, разоряются и удаляются, вымываются с рынка.

4. Всеобщность рынка. Она означает проникновение рыночных отношений во все сферы общественного производства. Объектами купли-продажи в рыночной экономике являются земля и природные ресурсы, деньги, валюта, ценные бумаги, информация, труд и т.д. Однако в любой рыночной экономике существуют объекты, которые представляют собой народное достояние, находятся в государственной собственности и не могут быть проданы.

5. Договорные отношения между взаимодействующими экономическими субъектами. Отношения между последними устанавливаются не государственными планами, программами, приказами, а самостоятельно и добровольно на основе договоров, контрактов, соглашений. Принцип договорных отношений есть одновременно и принцип обязательности их соблюдения. ГК РФ четко определяет сущность договора обмена и обязанности сторон. «По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму денег (цену) (ст. 454), «...каждая из сторон по договору несет обязанность в пользу другой стороны, она считается должником другой стороны в том, что обязана сделать в ее пользу, и одновременно ее кредитором в том, что имеет право от нее требовать» (ст. 308 ГК РФ).

6. Экономическая ответственность, которая возникает и становится действительной в условиях господства частной собственности. В рыночной экономике всякое предприятие функционирует на началах самофинансирования, самообеспечения и, естественно, само отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом, денежными активами. Согласно статье 56 ГК РФ «Юридические лица... отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом» и далее «юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией,.. по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов. Признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию» (ст. 65 ГК РФ).

7. Конкуренция, состязательность, объективно порождаемые свободой предпринимательства, свободой выбора и личным интересом. Именно конкуренция между покупателями и продавцами,

стремящимися добиться своих целей, приводит к формированию рыночных цен. Конкуренция между производителями заставляет их производить именно те товары, которые необходимы покупателям, и производить их наиболее эффективным способом.

8. Наличие соответствующей рыночной инфраструктуры – предприятий и учреждений, которые связывают покупателя и продавца (банки, биржи, предприятия оптовой торговли, страховые компании, рекламные, информационные агентства, консалтинговые, сервисные фирмы и т.п.)

В России одним из первых законов, закладывающих основы рыночных отношений, был принятый в декабре 1990 г. Закон «О банках и банковской деятельности», который предусматривал возможность создания кредитной организации – юридического лица, которое «для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности... имеет право осуществлять банковские операции... Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество». Этот закон заложил основы создания системы коммерческих банков в России. В 1992 г. был принят Закон «О товарных биржах и биржевой торговле», который разрешил создание товарных бирж – «организации с правами юридического лица, формирующей оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов» и т.д.

9. Свободное ценообразование. В рыночной экономике цены никем не устанавливаются, они формируются! на основе взаимного соглашения покупателя и продавца, фактически на основе соотношения спроса и предложения. «Исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон» (п. 1, ст. 424 ГК РФ).

Цена в рыночной экономике является важнейшим инструментом, посредством которого рынок выполняет свои основные функции:

- обеспечивает эффективное распределение ограниченных ресурсов общества;
- согласовывает интересы продавца и покупателя;
- информирует продавца и покупателя о состоянии рынка, дефицитности или излишке данного товара, побуждая их к соответствующим действиям;
- выполняет принудительную функцию, предписывая экономическим субъектам определенную линию поведения. При заданной цене предприниматель, стремящийся к максимизации прибыли, вынужден снижать издержки производства, и следовательно, совершенствовать производство, внедрять достижения научно-технического прогресса.

Все эти особенности рыночного хозяйства и определяют ответы на основные вопросы экономики:

«Что?» – это решает покупатель (потребитель), предъявляя соответствующий спрос, который производитель стремится удовлетворить.

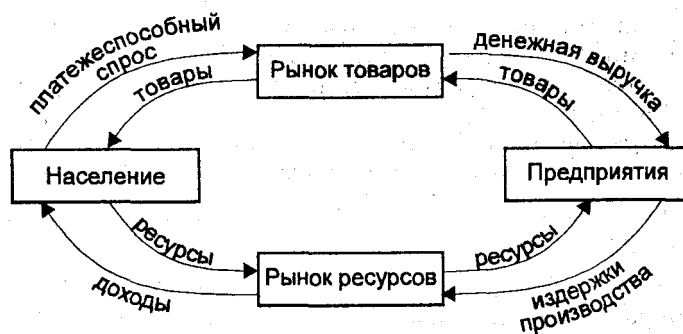
«Как?» – на этот вопрос отвечает производитель: «так, чтобы максимизировать прибыль».

«Для кого?» – для того, кто предъявил спрос, кто может купить произведенный товар.

Схематично рыночная организация экономики может быть представлена моделью экономического кругооборота, характеризующей движение реальных экономических благ (товаров и ресурсов), сопровождающееся встречным движением денег (рис. 3.3).

В модели представлены основные субъекты рыночных отношений:

- *население* (домашние хозяйства) – экономические единицы, которые являются собственниками каких-либо факторов производства и стремятся к максимальному удовлетворению своих потребностей;
- *предприятия* (фирмы) – экономические единицы, использующие факторы производства для выпуска товаров и услуг, которые они затем продают домашним хозяйствам и другим фирмам в целях получения прибыли.



На рынке товаров фирмы выступают в качестве продавцов, а домашние хозяйства – в качестве покупателей товаров и услуг. На рынке ресурсов фирмы – покупатели ресурсов, а домашние хозяйства – продавцы.

Домашние хозяйства получают доход, продавая принадлежащие им на правах частной собственности ресурсы (труд, земля, капитал и предпринимательские способности). На получаемый доход, состоящий из *заработной платы, процента, ренты и прибыли*, домашние хозяйства приобретают необходимые им товары и услуги.

Внутренний контур кругооборота показывает перемещение товаров и ресурсов между домашними хозяйствами и фирмами. Потоки ресурсов направлены от домашних хозяйств к фирмам в нижней части внутреннего контура. Товары и услуги, производимые фирмами, движутся в обратном направлении – от фирм к домашним хозяйствам в верхней части контура.

Внешний контур показывает потоки платежей в денежном выражении: доходы движутся от фирм к домашним хозяйствам в нижней части контура. Выходящий из сектора домашних хозяйств поток представляет собой сумму платежей за товары. Сумма таких платежей фирмам равна общему объему продаж товаров.

Важным следствием модели кругооборота является то, что *суммарная величина продаж фирм равна суммарной величине доходов домашних хозяйств*. Это означает, что в экономике величина общего объема производства в денежном выражении (издержки производства фирм плюс прибыль) равна суммарной величине доходов домашних хозяйств, т.е. величина платежей в нижней и в верхней частях внешнего контура должна быть одинаковой.

Исторический опыт доказал, что рыночная организация экономики оказалась наиболее эффективной прежде всего потому, что она требует наименьших издержек при решении основных проблем экономики. Если сравнивать рыночную систему с плановой (командной), то к преимуществам рыночной экономики следует отнести:

- высокую способность оперативному удовлетворению разнообразных потребностей людей, повышению качества товаров и услуг. Любой хозяйствующий субъект, писал А. Смит, «не имеет в виду содействовать общественной пользе и не сознает, насколько он содействует ей. Он имеет в виду лишь свой собственный интерес... преследует лишь собственную выгоду, причем невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится к этому».
- свободу выбора и действий потребителей и производителей;
- эффективное распределение ресурсов в соответствии с потребностями общества;
- гибкость и высокую адаптивность к изменяющимся условиям;
- максимальное использование достижений и стимулирование научно-технического прогресса;
- невозможность хронического дефицита. Неудовлетворенный спрос ведет к росту цен и повышает выгодность вложения средств именно в производство дефицитного продукта, тем самым снимая проблему дефицита;
- создание стимулов к труду. Единственно, что дефицитно в условиях рынка – это деньги, но их дефицитность и заставляет людей работать.

Таким образом, эффективность рыночной системы оценивается с точки зрения ее соответствия интересам потребителей (суверенитет потребителя). На практике рынок отнюдь не всегда учитывает интересы потребителя, и даже «идеальному» рынку присущи *негативные* черты:

- конкуренция объективно ведет к возникновению монополий, а по мере монополизации рынка, сужения конкуренции падает эффективность распределения ресурсов;
- рыночная система обладает низкой способностью к сохранению невозпроизводимых ресурсов, охране окружающей среды;
- рынок ориентируется прежде всего на индивидуальные потребности людей, именно их он хорошо учитывает, что касается общественных потребностей, то их рынок учитывает плохо или не учитывает вообще;
- распределяя доходы в соответствии с вложенными факторами производства, рынок не обеспечивает социальной справедливости. Неравномерность распределения факторов производства, находящихся

в частной собственности, обуславливает неравенство в распределении доходов, получаемых на эти факторы производства;

- неравенство в доходах также ведет к неэффективному распределению ресурсов. Поскольку богатые обладают большим потребительским спросом, то на производство предметов роскоши направляется больше ресурсов, чем на производство предметов первой необходимости. По словам Бернарда Шоу, страна «тратит деньги на шампанское, когда она еще не обеспечила молоком своих детей»;
- наконец, рынку имманентны такие негативные экономические явления, как инфляция, безработица, цикличность производства.

Все эти отрицательные черты рыночной экономики подрывают ее эффективность. В начале XX века рыночный механизм стал демонстрировать серьезные сбои, которые особенно явно проявились во время «великой депрессии» 1929–1933 гг., когда в ряде стран объем производства сократился вдвое, уровень безработицы достигал 25%. Негативные последствия функционирования чисто рыночной экономики привели к осознанию того, что надежды только на самонастройку рынка, его саморегулирующие свойства могут подорвать рыночное хозяйство и потому необходимо государственное участие в регулировании рыночных процессов. В современных условиях рынок из саморегулирующегося трансформировался в регулируемый.

3.4. Место и роль государства в рыночной экономике

Государство всегда, в любые исторические периоды, выполняло определенные экономические функции (защита частной собственности, сбор налогов и таможенных пошлин, организация денежного обращения и т.п.), оно играло роль «ночного сторожа», охранявшего частную деятельность. В XX веке роль и функции государства существенно изменились.

Все те негативные стороны рыночной экономики, которые были рассмотрены выше, могут служить объяснением причин усиления роли государства в экономике. Именно сглаживание, предотвращение отрицательных последствий рыночных регуляторов – цель экономической деятельности государства.

Исходя из вышесказанного можно определить основные **экономические функции государства** (правительства):

- обеспечение правовой базы функционирования частного бизнеса (определение «правил игры» для экономических субъектов);
- защита конкуренции. Поскольку господство монополий наносит вред всему обществу, постольку антимонопольная деятельность и поддержание конкуренции становится функцией государства;
- перераспределение доходов через систему прогрессивного налогообложения и систему трансфертных платежей (пенсии, пособия, компенсации и т.п.);
- финансирование фундаментальной науки и охрана окружающей среды;
- изменение структуры производства в целях корректировки распределения ресурсов;
- контроль и регулирование уровня занятости, цен, темпов экономического роста;
- финансирование производства или непосредственное производство общественных товаров и услуг.

Государственное влияние на экономику осуществляется по двум основным направлениям: через *государственный сектор* и посредством воздействия на функционирование частного сектора экономики с помощью разнообразных экономических инструментов (*государственное регулирование*).

Современная рыночная экономика – это экономика, в которой наряду с частным сектором и частным предпринимательством имеются государственный сектор и государственное предпринимательство. В XX веке государство стало полноправным субъектом экономических отношений и выступает как производитель, продавец, покупатель, инвестор и т.п.

Государственный сектор базируется на государственной собственности, которая преобладает в сферах экономики, имеющих большое народнохозяйственное или социальное значение, в капиталоемких, убыточных или малоприбыльных отраслях, не выгодных для частного бизнеса. (Это, в частности, объясняет более низкую эффективность государственной формы собственности по сравнению с другими.)

Практически государственная собственность представлена преимущественно в следующих сферах и отраслях экономики:

- производственная инфраструктура (энергетика, железные и автомобильные дороги, средства связи, порты, водоснабжение и т.п.). Совокупность инфраструктур связывает отдельные предприятия,

отрасли, материальное и нематериальное производство в единое технологическое и социальное целое. В то же время отрасли инфраструктуры принадлежат к числу наиболее капиталоемких, отличающихся медленной отдачей вложений, часто требуют дотаций. Поэтому традиционно объекты инфраструктуры в большинстве стран находятся в государственной собственности;

- социальная (непроизводственная) инфраструктура – образование, здравоохранение, охрана окружающей среды и т.п.;
- новейшие наукоемкие отрасли, требующие значительных первоначальных затрат и не обеспечивающие быструю и гарантированную отдачу – атомная, аэрокосмическая промышленность и т.п.

В некоторых странах значительна доля государственной собственности в добывающих отраслях промышленности, что обусловлено их высокой капиталоемкостью и малой рентабельностью.

Границы распространения государственной собственности в рыночной экономике подвижны. Доля государственной собственности меняется в зависимости от того, какое ее сочетание с частной собственностью наилучшим образом служит решению задач стабилизации экономики, росту социально-экономической эффективности, недопущению отставания от других стран. (В 50-х годах в Западной Европе в довольно широких масштабах осуществлялась национализация – государственный сектор расширялся; в 80-х годах – проводится приватизация и свертывание государственного сектора.) В 80-х годах вклад государственных предприятий в экономику составлял: во Франции – 22,8%, ФРГ – 14, Италии – 20, Великобритании – 16,7, Австрии – 24%.

Государственные предприятия отличаются от частных тем, что они не ставят в качестве первоочередной задачи максимизацию прибыли, а подчиняют свои финансовые интересы политическим, общенародным, социальным целям. На первый план выдвигается максимизация социально-экономических выгод и содействие выполнению общенациональных задач.

Государство в рыночной экономике является *производителем общественных товаров и услуг (благ)*. Особенность общественных благ заключается в том, что их полезность распространяется больше чем на одного человека (национальная оборона, мосты, защита от наводнений и т.п.). Производство таких благ, как правило, не выгодно частному сектору, но они необходимы обществу в целом, и государство берет на себя их производство. Если сравнить общественные и индивидуальные (частные) блага, то первые характеризуются следующим:

- неисключаемостью – отдельный человек не может быть исключен из потребления общественных благ (если существует армия, то в случае необходимости Вы не можете сказать: «Меня защищать не надо!»);
- неделимостью (нельзя поделить услуги правоохранительных органов на всех жителей страны);
- с увеличением потребителей издержки производства не меняются (если установлен светофор, то издержки на его производство и установку не зависят от того, пересекают улицу ежедневно 100 или 1000 человек);
- выгоды, получаемые потребителями общественных благ, связаны не с их покупкой, а с их производством (если построен мост через реку, то потребитель получает выгоду, как правило, не оплачивая, «не покупая» проезд через мост).

Наряду с непосредственной предпринимательской деятельностью, государство выполняет обширные регулирующие функции, воздействуя на частный сектор в целях достижения тех или иных результатов.

Регулирование экономики государство осуществляет на основе соответствующего законодательства (законов о собственности, о сделках, договорах и обязательствах, о защите потребителей, о труде и социальной защищенности, об охране природы, налогового, антимонопольного и т.п. законодательства).

Все методы воздействия государства на экономику могут быть подразделены на административные и экономические. Административные методы базируются на силе государственной власти, и включают в себя меры запрета, разрешения, принуждения.

Экономические методы регулирования предполагают воздействие государства на экономические интересы хозяйствующих субъектов, создание у них материальной заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая соответствовала бы проводимой государством политике. Выдвигая на первый план те или иные задачи (стимулирование капиталовложений, обеспечение занятости, структурной перестройки, экономического простота, борьбы с инфляцией, поощрения экспорта и т.п.), государство проводит соответствующую бюджетно-налоговую и денежно-кредитную политику.

Налоги и правительственные расходы, денежная масса и государственная собственность – вот основные инструменты государственного воздействия на экономику в условиях рынка. (Подробно методы государственного регулирования экономики будут рассмотрены в III разделе курса «Макроэкономика».)

Важное теоретическое и практическое значение имеет вопрос о том, каковы должны быть границы и направления государственного вмешательства в экономику. Диапазон взглядов на этот счет очень велик: от полного отрицания необходимости государственного вмешательства в рыночную экономику до допущения его в очень широких масштабах.

В зависимости от степени интенсивности воздействия на экономику и от приоритетных задач, решаемых государством, выделяют следующие модели современного рыночного хозяйства (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Модели рыночных экономик

Критерии \ Модели	Социальное рыночное хозяйство	Смешанная экономика	Корпоративная экономика
Цель государственных программ	Защита интересов граждан	Создание условий для развития предпринимательства	Защита интересов крупного бизнеса
Принципы регулирования экономики	Долгосрочное программирование	Использование преимущественно тактических методов	Определение основных приоритетов
Доля государственного сектора	Около 30%	Около 10%	Незначительная
Наиболее типичные страны	Швеция, Германия	США	Япония

В заключение следует подчеркнуть, что цель деятельности государства в рыночной экономике – не перестройка, видоизменение, исправление рыночного механизма, а *создание условий его свободного функционирования*.

3.5. Переходная экономика России

В течение 70 лет в России господствовала плановая (командная) экономика. Абсолютное преобладание государственной собственности, непосредственное, прямое регулирование экономики имели своим следствием преодоление в короткие сроки отставания России от индустриально развитых стран, существенные достижения в социальной сфере.

Однако со временем стали все больше проявляться и нарастать *отрицательные последствия планового функционирования экономики*:

- снижение эффективности производства;
- преобладание экстенсивного типа развития;
- невосприимчивость экономики к достижениям научно-технического прогресса;
- диспропорциональность развития народного хозяйства;
- уравнительное распределение благ в сочетании с привилегиями для отдельных групп;
- подрыв трудовой мотивации работников;
- исключение предпринимательской инициативы;
- постоянный, всеобщий, нарастающий дефицит.

Глубокий кризис, охвативший экономику России в середине 80-х годов, потребовал перехода к другой экономической системе – рыночной (смешанной) экономике. Для формирования эффективного рыночного хозяйства на месте планового необходимо:

- осуществить разгосударствление экономики на основе приватизации, замены прямого директирования планирования экономики государственным регулированием;

- провести либерализацию цен и хозяйственных связей, заменив плановое ценообразование рыночным, а вертикальные хозяйственные связи (министерство–предприятие) горизонтальными (предприятие–предприятие);
- монополизировать экономику и создать конкурентную среду – необходимое условие повышения эффективности производства;
- осуществить структурную перестройку в пользу отраслей, производящих потребительские товары;
- создать необходимую рыночную инфраструктуру;
- обеспечить социальные гарантии гражданам и поддержку нетрудоспособным и социально уязвимым членам общества;
- добиваться последовательной интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей.

Все эти преобразования – условие и предпосылка создания механизма рыночного регулирования в целях повышения эффективности производства, усиления социальной ориентации экономики.

Отказ от ранее существовавшей экономической системы, ее реформирование привели к возникновению промежуточной экономической системы – **переходной экономики**, в которой административно-командные методы управления экономикой постепенно заменяются рыночными. Однако в ходе реорганизации плановой экономики неизбежно возникают негативные явления, среди которых наиболее болезненны:

- инфляция, разрушительно действующая на все стороны хозяйственной жизни;
- спад производства, связанный со структурной перестройкой (сокращение военного производства, тяжелой промышленности) и ограничением спроса как следствия роста цен;
- появление в связи с сокращением производства безработицы;
- снижение накоплений и инвестиционной активности предприятий, т.е. инвестиционный кризис;
- ослабление возможностей государства по регулированию хозяйственной жизни (старые механизмы сломаны, новые еще не созданы или не действуют в полной мере);
- дифференциация доходов и как следствие этого нарастающее социальное расслоение.

Таким образом, в переходной экономике к тем негативным процессам, которые были следствием планового ведения хозяйства добавляются новые отрицательные явления, ухудшая состояние экономики и усложняя те задачи, которые должно решать общество в переходный период.

О состоянии российской экономики можно судить на основании следующих данных (табл. 3.3).

Таблица 3.3

**Основные социально-экономические показатели развития России
(в % к предыдущему году)**

Показатель	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Валовой внутренний продукт	85,5	91,3	87,4	96,0	95,0	100,4	95,0
Продукция промышленности	101,9	100,5	99,9	99,1	96,0	101,9	93,5
Продукция сельского хозяйства	91,0	96,0	88,0	92,0	93,0	100,1	90,0
Капитальные вложения	60,0	88,0	76,0	87,0	82,0	95,0	88,0
Реальные располагаемые денежные доходы	52,0	116,0	113,0	87,0	100,0	103,5	98,6
Индекс, потребительских цен, раз	26,0	9,4	3,2	2,3	1,22	1,11	1,8
Численность безработных, млн. человек	3,6	4,2	5,5	6,0	7,2	8,2	8,6

Каковы же дальнейшие перспективы развития экономики России? Обозревая опыт переходных экономик, можно выделить три основных этапа:

- кризисного развития (спад производства, инфляция, падение инвестиционной активности, возникновение и нарастание безработицы);
- стабилизации (снижение темпов инфляции, обострение проблемы занятости, переход экономики от состояния спада к депрессии, обострение структурного кризиса, возникновение точек роста, возобновление накоплений и их трансформация в инвестиции);
- возобновления экономического роста (низкие темпы инфляции, незначительный экономический рост, повышение деловой активности, интенсивный процесс трансформации сбережений в инвестиции, появление государственного финансирования структурно-инвестиционной политики).

Представляется, что Россия прошла первый этап трансформации своей экономики в смешанную и вступила во второй. Надо надеяться, что в третье тысячелетие Россия войдет, находясь на третьем этапе переходного состояния от командной к смешанной экономике. Переход к смешанной экономике – это не самоцель, а способ повышения эффективности общественного производства и вытекающее отсюда повышение уровня жизни населения.

Выводы

1. Существование рынка предполагает, что производство носит товарный характер, т.е. продукты производятся для продажи, обмена.
Условиями существования товарного хозяйства являются: общественное разделение труда, частная собственность и обмен. Товар – продукт, предназначенный для обмена, обладает двумя признаками – полезностью (способность товара удовлетворять какую-либо потребность) и ценой, которая характеризует пропорции обмена.
2. Деньги – это все то, что принимается продавцом для оплаты товаров и услуг. Отличительная особенность денег – их абсолютная ликвидность. Сущность денег проявляется в их функциях: мера стоимости, средство обращения, средство накопления.
Современные наличные деньги представляют собой долговые обязательства центральных банков, безналичные (кредитные деньги) – долговые обязательства коммерческих банков в отношении их вкладчиков.
3. Все деньги, обращающиеся в стране (наличные и безналичные) объединяются в денежные агрегаты, различающиеся между собой уровнем их ликвидности. Количество денег, необходимых для обращения, прямо пропорционально объему реального национального производства, уровню цен и обратно пропорционально скорости обращения денег. Стоимость денег (их покупательная способность) определяется тем количеством товаров и услуг, которое можно приобрести на денежную единицу.
4. Рыночная экономика – это экономическая система, базирующаяся на частной собственности и непосредственных связях между покупателем и продавцом, устанавливаемых рынком.
Основные принципы рыночной экономики: равноправие всех форм собственности, экономическая свобода, всеобщность рынка, экономическая ответственность субъектов рынка, конкуренция, свободное ценообразование. Всякая рыночная экономика требует соответствующего правового оформления, основы которого в России заложены ГК РФ.
5. Основное достоинство рыночной системы – удовлетворение потребностей людей при наиболее эффективном использовании ресурсов.
Негативные стороны рынка: образование монополий, незаинтересованность рынка в производстве общественных товаров, сохранении окружающей среды, фундаментальной науке, неравенство в распределении доходов, такие имманентные рынку черты как безработица, инфляция, кризисы.
6. Цель деятельности государства в рыночной экономике – смягчить негативные стороны рынка. Основные функции государства в рыночной экономике: создание правовых основ функционирования частного бизнеса, демонополизация, перераспределение доходов, борьба с безработицей, инфляцией, цикличностью развития и др. Государство воздействует на рыночную экономику, во-первых, используя административные меры, и во-вторых, экономически: прямо – выступая как

- хозяйствующий субъект (производитель и продавец, покупатель, инвестор и т.д.), и косвенно – регулируя частный сектор посредством соответствующей налоговой и денежной политики.
7. Кризис плановой экономики в России вызвал необходимость перехода к смешанной экономике. Реформирование плановой экономики предполагает приватизацию, либерализацию и макроэкономическую стабилизацию. Однако процесс изменения хозяйственного механизма сопровождается ухудшением социально-экономического развития страны.

Основные термины и понятия

Натуральное, товарное производство, товар, полезность, предельная полезность, закон убывающей предельной полезности, совокупная полезность, цена, неоклассический синтез, деньги, абсолютная ликвидность, функции денег, масштаб цен, денежные агрегаты, уравнение Фишера, количество денег, необходимых для обращения, стоимость денег, рынок, принципы рыночной организации экономики, транзакционные издержки, экономический кругооборот, преимущества и негативные стороны рынка, экономические функции государства, государственный сектор, общественные товары, переходная экономика.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем состоят основные различия натурального и товарного хозяйств? Каковы условия существования товарного производства? В чем назначение обмена?
2. Что такое товар? Чем товар отличается от продукта, произведенного в натуральном хозяйстве и от продукта, созданного крепостным крестьянином и отданного феодалу в виде оброка? Являются ли товарами материальные блага, которые человек находит в природе готовыми?
3. Какими свойствами обладает товар? Как соотносятся потребность и полезность? Зависит ли полезность товара от издержек его производства?
4. Что Вы понимаете под термином «предельная полезность»? Может ли предельная полезность принимать отрицательное значение? Какова динамика предельной и совокупной полезности по мере увеличения количества потребляемых благ?
5. Что такое цена? Какие два основных подхода существуют в трактовке цены? В чем суть современной неоклассической теории цен?
6. Что такое деньги? В чем их отличительная особенность по сравнению с другими активами?
7. У Вас имеется 10 тыс. руб. наличными, а у Вашего друга – акции АО ЗИЛ. Чьи активы обладают большей ликвидностью? Всегда ли более ликвидный способ хранения имущества более рационален?
8. Какова роль денег при обмене? Как деньги выполняют функцию средства обращения? Объясните функцию денег как меры стоимости. Что такое масштаб цен? Каково его происхождение и в чем особенности? Как деньги выполняют функцию средства накопления? Что собой представляет процесс накопления денег в современных условиях?
9. Как исторически развивались деньги? Дайте краткую характеристику современных денег.
10. Что такое денежная масса? Какие виды денежных агрегатов Вы знаете? По какому принципу формируются разные денежные агрегаты? Какие функции денег отражают агрегаты **M2** и **M3**? Какой агрегат обладает абсолютной ликвидностью?
Определите величину **M1** и **M2**, **M3** если:
металлическая монета в обращении составляет 20 ден. ед.,
крупные срочные вклады – 1800 ден. ед.,
вклады до востребования (текущие вклады) – 400 ден. ед.,
банкноты (в банках) – 100 ден. ед.,
банкноты в обращении (вне банков) – 190 ден. ед.,
сберегательные вклады – 410 ден. ед.
11. Какую зависимость устанавливает уравнение обмена И.Фишера? Что собой представляет левая и правая части уравнения? От чего зависит количество денег в обращении?

12. Реальный объем производства – 1000 ден. ед., индекс средневзвешенных цен 12, скорость обращения денег в среднем 4 раза в год. Какое количество денег потребуется для поддержания постоянного уровня цен? Что произойдет, если скорость обращения денег сократится в 2 раза, а масса денег останется неизменной?
13. Какова зависимость между массой денег и ценами товаров? Всегда ли изменение массы денег влечет за собой изменение цен? Какова связь между ценой товаров и стоимостью денег? От чего зависит покупательная способность денег? Если уровень цен возрос в 3 раза, как изменилась стоимость денег? Почему деньги теряют свою стоимость? Как обесценение денег сказывается на их функциях?
14. Дайте краткое определение рыночной экономики как одной из возможных экономических систем. Рассмотрите основные черты рыночного хозяйства. Как Вы понимаете экономическую свободу, свойственную рыночной экономике? Абсолютна ли она?
15. Как образуется и какие функции выполняет цена в рыночной экономике? Охарактеризуйте основные функции цены.
16. Как рынок отвечает на основные экономические вопросы?
17. Начертите схему рыночной организации экономики. Какие хозяйствующие субъекты представлены на схеме, какие функции они выполняют? Охарактеризуйте внешний и внутренний контуры кругооборота. Каковы следствия модели кругооборота?
18. Какими преимуществами обладает рыночная система по сравнению с командной? Какие негативные черты свойственны рыночной экономике?
19. Какие экономические функции выполняло государство в прошлом? Почему так возросла роль государства в XX веке? Проанализируйте основные экономические функции государства. По каким основным направлениям государство может воздействовать на экономику?
20. В каких сферах и отраслях экономики представлен государственный сектор и почему? Каковы основные цели деятельности государственных предприятий? Что такое общественные товары? Чем они отличаются от частных товаров? От чего зависит соотношение между частным и государственным сектором экономики?
21. В чем суть регулирующей функции государства? Какими методами пользуется государство для воздействия на частный сектор?
22. В чем суть кризиса плановой системы? Почему стал необходим переход к рынку? Какие негативные последствия функционирования плановой экономики Вы можете назвать?
23. Какие конкретные мероприятия необходимо осуществить, чтобы перейти к рынку?
24. Какие негативные социально-экономические явления возникли в переходной экономике России? Охарактеризуйте динамику социально-экономического развития России в последние годы.
25. Каковы основные этапы перехода от плановой экономики к рыночной? На каком этапе, по-Вашему, находится российская экономика сегодня?

Т е с т ы

1. Для существования товарного производства необходимо:
 - а) общественное разделение труда;
 - б) установление связей между производителями государством;
 - в) производство продуктов для собственного потребления;
 - г) наличие частной собственности.
2. Предельная полезность – это:
 - а) максимальная полезность, приносимая любым благом;
 - б) результат сравнения полезности различных благ;
 - в) полезность, получаемая от потребления дополнительной единицы благ;
 - г) способность товара удовлетворять потребность людей.
3. По мере насыщения потребностей предельная полезность:
 - а) возрастает;
 - б) падает;
 - в) сначала возрастает, затем падает;
 - г) сначала падает, затем возрастает.

4. По мере насыщения потребностей совокупная полезность:
 - а) падает;
 - б) возрастает замедляющимися темпами;
 - в) сначала возрастает, затем падает;
 - г) увеличивается возрастающими темпами".
5. Деньги как мера стоимости:
 - а) разъединяют во времени акты обмена;
 - б) привязаны к обороту наличных денег;
 - в) обеспечивают возможность сопоставления цен;
 - г) служат для образования капитала.
6. Рыночный механизм:
 - а) делает ненужными планы отдельных хозяйственных единиц;
 - б) служит для согласования единого государственного плана;
 - в) координирует планы потребителей и производителей;
 - г) сохраняет все предприятия независимо от их эффективности.
7. В рыночном хозяйстве:
 - а) гарантируется максимум благосостояния для каждого гражданина;
 - б) государство определяет содержание хозяйственной деятельности;
 - в) происходит равномерное распределение доходов;
 - г) происходит наиболее эффективное распределение ограниченных ресурсов общества.
8. Какие из названных характеристик относятся к рыночной экономике:
 - а) конкуренция;
 - б) централизованное планирование;
 - в) преобладание государственной собственности;
 - г) свобода предпринимательского выбора.
9. Решение проблемы «что производить» в рыночной экономике зависит от:
 - а) самого производителя;
 - б) объема и динамики потребительского спроса;
 - в) решений правительства;
 - г) наличия необходимых ресурсов.
10. Проблема «как производить» в рыночной экономике решается:
 - а) на основе объема и динамики потребительского спроса;
 - б) производителями;
 - в) правительством;
 - г) на основе специализации предприятий.
11. В модели экономического кругооборота фирмы выступают:
 - а) покупателями товаров;
 - б) продавцами товаров;
 - в) покупателями ресурсов;
 - г) продавцами ресурсов.
12. В условиях рыночного хозяйства:
 - а) члены общества реализуют свои цели через рынок;
 - б) поток хозяйственной информации идет от государства;
 - в) частная собственность заменена общественной;
 - г) хозяйственная деятельность отдельных субъектов согласовывается рынком.
13. Функциями государства в рыночной экономике является:
 - а) планирование деятельности отдельных предприятий;
 - б) производство общественных благ;
 - в) перераспределение доходов;
 - г) установление связей между продавцами и покупателями.
14. Государственная собственность преобладает в:
 - а) сельском хозяйстве;
 - б) отраслях легкой промышленности;
 - в) отраслях производственной инфраструктуры;
 - г) сфере бытовых услуг.

15. Какие из перечисленных ниже благ являются общественными:
- а) электроэнергия;
 - б) маяки;
 - в) мосты;
 - г) образование.
16. Для воздействия на экономику государство в условиях рынка:
- а) разрабатывает планы производства для отдельных предприятий;
 - б) устанавливает цены;
 - в) маневрирует налогами и правительственными расходами;
 - г) устанавливает среднюю оплату труда в стране.
17. Что было характерно экономике России конца 70-х – начала 80-х годов:
- а) преимущественно интенсивный характер роста;
 - б) высокие темпы экономического развития;
 - в) снижение эффективности общественного производства;
 - г) отсутствие дефицита в экономике.
18. При переходе к рыночной экономике необходимо:
- а) осуществить приватизацию;
 - б) сохранить централизованное директивное планирование;
 - в) сохранить твердые, устанавливаемые государством цены.
 - г) провести структурную перестройку экономики.

Раздел II

МИКРОЭКОНОМИКА

Раздел II курса посвящен анализу механизма функционирования индивидуальных рынков (рынков отдельных товаров), проблемам рационального потребительского поведения, конкуренции и монополии, анализу деятельности отдельного предприятия, характеристике рыночного принципа распределения ресурсов и формирования основных видов доходов.

===== * * * =====

Г Л А В А 4

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

Чтобы понять, как в рыночной экономике формируются цены, как они координируют решения потребителей и производителей, как происходит распределение ограниченных ресурсов общества, необходимо рассмотреть рынок отдельного товара, или индивидуальный рынок.

Всякий рынок можно охарактеризовать по разным признакам:

- экономическому назначению объектов рыночных отношений (рынок: товаров, услуг, денег, труда, ценных бумаг, информации, земли и т.п.);
- масштабам, географическому положению (местный, региональный, национальный, мировой);
- степени развитости конкуренции (совершенно конкурентный рынок, монополизированный, монополистический, олигополистический);
- отраслям (автомобильный, текстильный, сельскохозяйственный, нефтяной и т.п.);
- характеру продаж (оптовый, розничный).

Каковы бы ни были виды рынков, как бы они ни были организованы, какими свойствами они ни обладали бы, основными элементами (компонентами) любого рынка являются: *спрос, предложение и цена.*

Рыночный спрос представляет собой сумму опросов, предъявляемых отдельными потребителями. Процесс формирования спроса со стороны отдельного покупателя на разные товары называется потребительским поведением (выбором).

4.1. Основы теории потребительского выбора

Главным фактором, определяющим потребительский выбор, является полезность того или иного товара. Потребитель стремится к максимизации полезности. Однако если товар и обладает полезностью для потребителя, то существуют факторы, ограничивающие возможность приобретения этого товара: это цена товара и доход потребителя (бюджетное ограничение). Поскольку величина дохода и цены заданы, то потребитель не может купить все те товары, которые ему хотелось бы купить. Бюджетное ограничение, и следовательно, невозможность удовлетворения всех потребностей заставляет потребителя распределять свои доходы в соответствии с его представлениями о полезности и выгоды (предпочтительности) выбираемых товаров.

Таким образом **теория рационального потребительского поведения** предполагает анализ трех проблем: полезности, дохода и цены, при этом теория исходит из того, что потребитель ведет себя рационально, т.е. он стремится получить максимум результатов при минимуме затрат (достичь наибольшей совокупной полезности, затратив минимум средств).

Существуют две версии теории потребительского поведения – кардиналистическая и ординалистическая (от математических понятий: кардинальное (количественное) число – один, два, три и т.д. и ординальное (порядковое) число – первый, второй, третий и т.д.).

Кардиналистическая теория потребительского поведения опирается непосредственно на понятие полезности и исходит из того, что полезность измерима. Для теоретических измерений полезности была введена даже единица полезности – «утиль» (от англ. *utils* – полезность). Согласно этой теории рациональный потребитель максимизирует совокупную полезность в том случае, если отношения предельной полезности товара к его цене для всех товаров, приобретаемых потребителем, равны. В этом случае потребитель достигает состояния равновесия. *Потребительское равновесие* – это ситуация, при которой потребитель не может увеличить совокупную полезность, получаемую при данном бюджетном ограничении, увеличивая или уменьшая покупку одного или другого товара.

Алгебраически правило максимизации полезности или условие потребительского равновесия может быть выражено следующими образом:

$$\frac{MU_a}{p_a} = \frac{MU_b}{p_b} = \frac{MU_c}{p_c} = \dots = \frac{MU_n}{p_n}$$

где

MU – предельная полезность товаров a, b, c, n ;

p – цена товаров a, b, c, n .

Рассмотрим следующий пример (табл. 4.1): предположим, что потребитель приобретает три товара A , B и C , цены и предельная полезность каждого из которых приведена в левой части табл. 4.1.

Таблица 4.1

Товар	Первоначально			После перераспределения	
	Цена, ден. ед. (p)	Предельная полезность, утил. (MU)	Отношение предельной полезности к цене (MU/p)	Отношение предельной полезности к цене (MU/p)	Предельная полезность, утил. (MU)
A	10	100	10	15	150
B	4	80	20	15	60
C	3	45	15	15	45

Из приведенных данных следует, что первоначально доход распределен нерационально, так как в расчете на денежную единицу наибольшую предельную полезность приносит товар B (20), а наименьшую товар A (10). Совокупная полезность приобретения трех товаров равна 225 утилям (100+80+45). Если потребитель откажется от единицы товара A , он сэкономит 10 денежных единиц, на которые можно приобрести 2,5 единицы товара B . Тогда, по мере уменьшения количества товара A , его

предельная полезность будет *расти*, а *увеличение* количества товара *B* приведет к *снижению* его предельной полезности (закон убывающей предельной полезности). Перераспределяя доход таким образом, потребитель постепенно достигнет состояния, при котором предельная полезность всех товаров по отношению к их ценам будет равна. Допустим, это соотношение составит 15. При таком распределении дохода совокупная полезность достигнет 255 утилей ($150+60+45$), т.е. возрастет.

Возможность количественного измерения полезности, оценка которой носит субъективный характер, подвергалась многочисленной критике. В противовес кардиналистической теории ряд экономистов выдвинули *ординалистическую* (порядковую) теорию полезности.

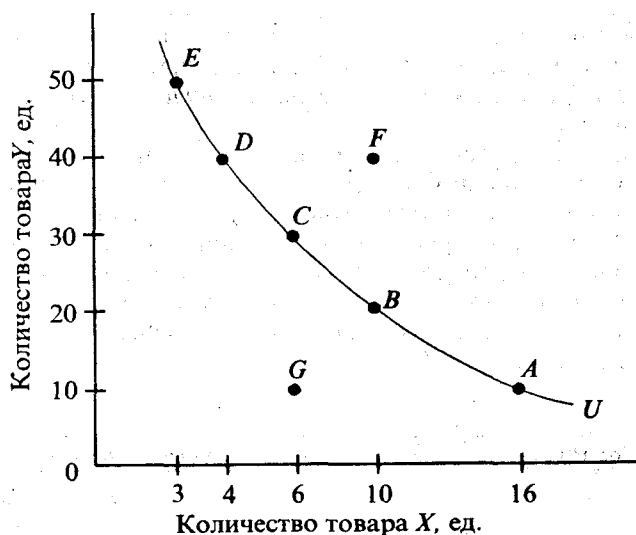
Согласно этой теории субъективная полезность измеряется с помощью относительной шкалы, показывающей *предпочтительность* того или иного набора товаров для потребителя.

Допустим, что потребитель ежемесячно потребляет определенное количество товара *X* (одежда) и товара *Y* (продукты питания) (табл. 4.2). Удовлестворить свои потребности потребитель может за счет разных наборов, состоящих из разного количества товаров *X* и *Y*.

Таблица 4.2

Набор товаров	Количество X, ед.	Количество Y, ед.
A	16	10
B	10	20
C	6	30
D	4	40
E	3	50
F	10	40
G	6	10

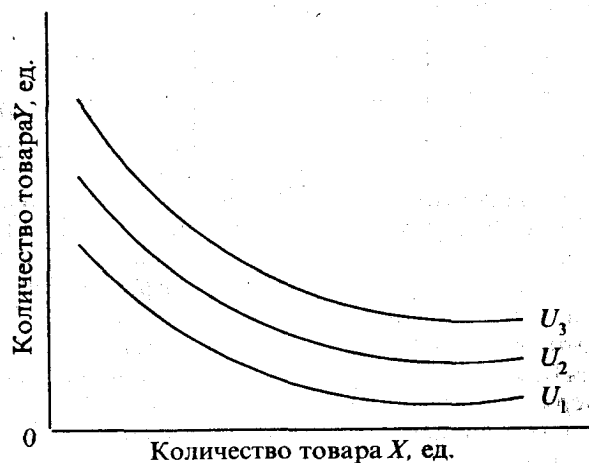
Отложив на вертикальной оси товар *Y*, а на горизонтальной оси – товар *X* и найдя координаты различных наборов этих двух товаров, приведенных выше, можем построить кривую, которая называется кривой безразличия (рис 4.1). **Кривая безразличия (*U*)** представляет собой совокупность потребительских наборов, каждый из которых имеет *одинаковую* полезность для потребителя.



Кривая безразличия (*U*) показывает, что потребитель безразличен к первым пяти наборам (*A*, *B*, *C*, *D* и *E*). Набор *F* предпочтительнее пяти первых наборов, так как содержит больше и товара *X*, и товара *Y*.

Набор *G* менее предпочтителен, так как содержит меньше, чем любой из первых пяти наборов товаров *X* и *Y*.

Описать предпочтения по *всем наборам* разных товаров (*X* и *Y*) можно с помощью карты кривых безразличия (см. рис. 4.2). **Карта кривых безразличия** – это множество кривых безразличия, каждая из которых представляет собой *различный* уровень полезности.



Каждая кривая безразличия, входящая в карту кривых безразличия, характеризует набор товаров, к которому потребитель относится одинаково, но сами кривые безразличия ранжируются по уровню удовлетворения потребностей. Чем дальше кривая безразличия удалена от начала координат, тем выше степень удовлетворения потребностей и, следовательно, полезность набора товаров. Кривая безразличия U_3 характеризует наибольшую степень удовлетворения потребностей, кривые U_1 и U_2 соответствуют более низкому уровню удовлетворения потребностей и, следовательно, наборы безразличия, описываемые этими кривыми, обладают для потребителя меньшей полезностью.

Таким образом, карта безразличия позволяет выявить *потребительские предпочтения*, однако она не отвечает на вопрос, какой именно набор выберет потребитель. Чтобы ответить на этот вопрос, надо проанализировать покупательную способность потребителя, т.е. учесть доход потребителя и цены товаров.

Предположим, что доход потребителя составляет 4000 руб. и он нуждается в двух товарах X и Y . Цена товара $X = 100$ руб., цена товара $Y = 200$ руб. В этих условиях потребитель может приобрести следующие наборы товаров (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Наборы товаров	Товар X, ед.	Товар Y, ед.	Общие расходы, руб.
A	0	20	4000
B	10	15	4000
C	20	10	4000
D	30	5	4000
E	40	0	4000

Алгебраически бюджетное ограничение может быть представлено следующим образом:

$$p_X X + p_Y Y = I,$$

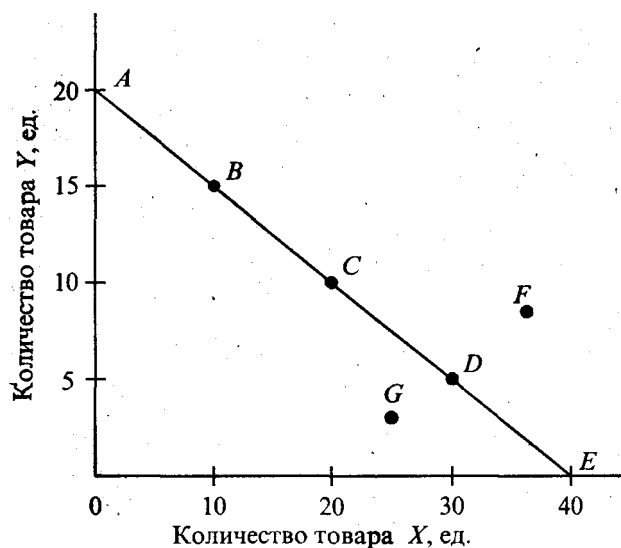
где

p_X и p_Y – цена товара X и товара Y ;

X и Y – количество товаров X и Y , которое может быть куплено на доход потребителя;

I – доход потребителя.

Совокупность вариантов выбора, открывающегося перед потребителем, исходя из его бюджетного ограничения, может быть представлена в виде графика бюджетной линии. Отложив на вертикальной оси товар Y , а на горизонтальной – товар X и найдя координаты каждого из наборов, построим бюджетную линию (рис. 4.3). **Бюджетная линия (BL)** – это линия, графически отображающая набор товаров, приобретение которых требует одинаковых затрат.



Любая точка, лежащая *на* бюджетной линии, доступна потребителю, т.е. его доход позволяет ему приобрести любой набор товаров X и Y . Покупатель не может себе позволить набор товаров, соответствующий точке F , т.е. лежащий *выше и правее* бюджетной линии, так как такой набор, содержащий 35 единиц товара X и 9 единиц товара Y , потребовал бы 5300 руб. Точка, находящаяся *внутри* бюджетной линии (G), доступна потребителю, но приобретая такой набор (25 единиц X и 4 единицы Y), который требует 3300 руб., он не полностью использует свой доход, т.е. ему доступны наборы, содержащие больше и товара X , и товара Y .

Изучив потребительские, предпочтения и бюджетные ограничения, можно показать, как потребитель делает конкретный выбор, т.е. решает, сколько товаров каждого вида приобрести. Осуществляя свой выбор, напомним, что потребитель стремится достичь максимального удовлетворения своих потребностей при заданном бюджетном ограничении.

Оптимальный набор, выбираемый потребителем, должен отвечать двум требованиям: он должен находиться *на* бюджетной линии и должен быть предпочтительнее по сравнению с другими наборами.

Этим условиям соответствует точка касания кривой безразличия бюджетной линии. На рис. 4.4 – это точка e .

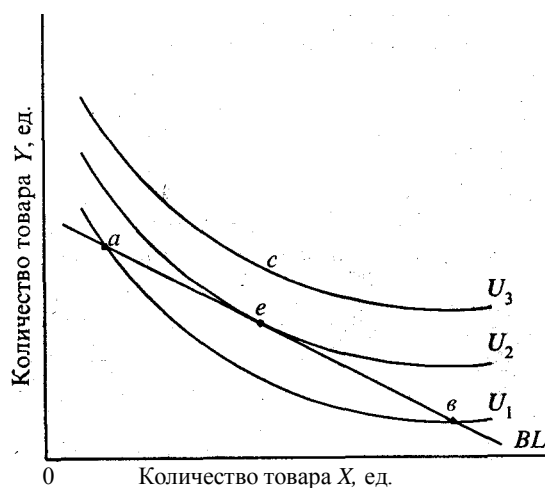


Рис. 4.4. График максимального удовлетворения потребностей.
Положение равновесия потребителя

Набор, который обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей, соответствует точке касания самой высокой кривой безразличия бюджетной линии – точке e . В этой точке потребитель находится *в положении равновесия* – состоянии, при котором он в рамках своего бюджетного ограничения максимизирует совокупную полезность. Точки a и b кривой безразличия U_1 достижимы для потребителя, но потребитель при том же доходе может увеличить степень удовлетворения своих

потребностей, перейдя на более высокую кривую безразличия – U_2 . Точка c на кривой безразличия U_3 обеспечивает еще более высокий уровень удовлетворения потребностей, который, однако, не может быть достигнут при существующем доходе.

Поведение людей в сфере распределения собственных доходов и приобретения потребительских благ индивидуально и субъективно. Но из индивидуального спроса потребителей складывается совокупный рыночный спрос на отдельные товары, сигнализируя производству (предложению) о том, какое количество товара требуется на рынках.

4.2. Спрос: понятие, факторы, эластичность

Спрос (D) – это то количество товаров и услуг, которые покупатели (потребители) готовы приобрести при данных ценах в течение определенного времени.

Зависимость между ценой и спросом описывается **законом спроса**, согласно которому между ценой и спросом существует обратная зависимость: с увеличением цены спрос падает, и наоборот.

$$D = f(p); \quad f(p) < 0.$$

Зависимость между ценой (p) и количеством товара, на который будет предъявляться спрос при каждом уровне цен (Q), может быть представлена в виде таблицы или графика (табл. 4.4 и рис. 4.5).

Таблица 4.4

Цена, руб. (p)	2	3	4	6	8
Объем спроса, ед. (Q)	50	40	30	20	15

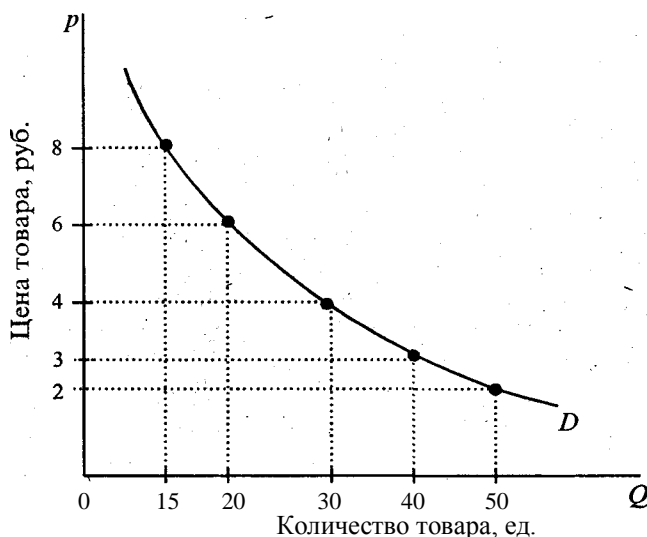


Рис. 4.5. Кривая спроса

Обратная зависимость между изменением цены товара и спросом на него объясняется тремя причинами:

- эффектом дохода. Чтобы понять эффект дохода, необходимо различать два понятия: *номинальный доход* – доход, получаемый в денежной форме, и *реальный доход* – то количество товаров и услуг, которое может быть куплено на номинальный доход. Очевидно, что реальный доход находится в прямой зависимости от номинального дохода и в обратной зависимости от уровня цен. Если цена товара падает, то при том же номинальном доходе потребитель может приобрести больше товара, спрос возрастает. И наоборот, рост цен снижает реальный доход и спрос на товар;
- эффектом замещения. Если цена одного товара растет, то при наличии заменителей он будет ими замещаться; спрос на этот товар упадет. Хрестоматийные примеры: чай и кофе, нефть и уголь, кирпич и дерево и т.д. Если цена на кирпич возрастает, то потребители будут предъявлять больший спрос на дерево. Эффекты дохода и замещения дополняют друг друга, обуславливая способность потребителей купить большее количество определенного товара по низкой цене, чем по высокой;

- действием закона убывающей предельной полезности. Поскольку каждая дополнительная единица блага приносит меньшую полезность, то потребитель готов платить за нее меньшую цену.

Цена выступает здесь как независимая (аргумент), а спрос – как зависимая переменная (функция).

Нет правила без исключения. Существуют так называемые товары Гиффена, спрос на которые при повышении цен растет.

Английский экономист XIX в. Р. Гиффен заметил, что во время голода в Ирландии в 1846 г. спрос на картофель, составляющий *основную часть рациона* ирландцев, возростал, несмотря на то, что цены на него тоже росли. Дело в том, что цены на другие продукты питания росли еще больше, поэтому картофель заменял все другие продукты. Таким образом, спрос на товары низшего качества, составляющие большую долю дохода потребителя, может возрасти и при повышении цен.

Наряду с ценами на величину спроса воздействуют и другие (**неценовые**) факторы, приводящие к изменению спроса *при данных ценах*.

1. *Предпочтения потребителей* (вкус и мода). Как правило, если товар становится модным, то спрос на него растет. Проявляется «эффект присоединения к большинству». Наряду с этим эффектом может проявляться и «эффект сноба», когда потребитель не хочет быть похожим на «всех» и не реагирует на моду. В этом случае между модой и спросом будет обратная зависимость.
2. *Уровень дохода*. Изменение дохода может оказывать на спрос двойное влияние. Различают товары высшей категории («нормальные товары») и товары низшей категории. Если доходы растут, то спрос на нормальные товары повышается, а спрос на товары низшей категории падает. И наоборот. Очевидно, что при росте доходов (при прочих равных условиях) спрос на сливочное масло растет, а на маргарин падает.
3. *Цены других товаров*. Существуют зависимые и не зависимые друг от друга товары. Зависимые – это товары, изменение цены которых влияет на спрос на другие товары. Товары независимы, если изменение цены одного не влияет на спрос на другой товар. Вряд ли изменение цен на автомобиль повлияет на спрос на электролампочки и т.п.

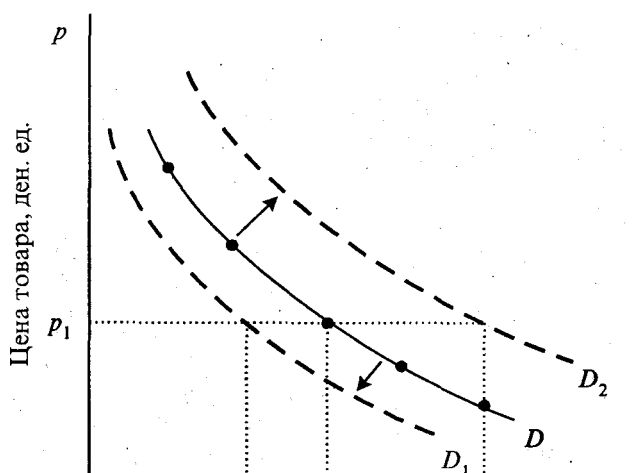
Зависимые товары (услуги) могут быть взаимозаменяемыми и взаимодополняемыми.

Если товары *взаимозаменяемые*, то существует прямая зависимость между изменением цены на один товар и спросом на другой. Рост цен на авиабилеты ведет к росту спроса на железнодорожные перевозки.

Если товары *взаимодополняемые*, то связь между изменением цены одного товара и спросом на другой – обратная. Рост цен на магнитофоны приведет к снижению спроса на кассеты.

4. *Количество и состав покупателей на рынке*. Очевидно, что чем больше покупателей, тем больше рыночный спрос. При этом характер спроса будет зависеть от возрастного, национального, религиозного состава покупателей.
5. *Ожидания покупателей* в отношении изменения цен товаров и их доходов. Если покупатели ожидают рост цен в будущем, то сегодня спрос будет увеличиваться (инфляционный, ажиотажный спрос), и наоборот. Если покупатели ожидают увеличения доходов, то сегодня их спрос будет сокращаться (отложенный спрос).

Таким образом, на спрос на данный товар влияют изменения цен самого товара и неценовые факторы. Изменение цены товара приводит к движению *вдоль (по)* кривой спроса, а изменение спроса под влиянием неценовых факторов – к *смещению* кривой спроса (рис. 4.6).



$$Q_2 \quad Q_1 \quad Q_3 \quad Q$$

Количество товара, ед.

Рис. 4.6. Влияние изменения дохода на спрос на товар низшей категории

Например, при цене p_1 и данном доходе спрос на картофель равен Q_1 при увеличении дохода спрос на картофель (при той же его цене) упадет ($Q_2 < Q_1$). Кривая D сместится в положение D_1 . При падении дохода спрос увеличится ($Q_3 > Q_1$), а кривая D сместится в положение D_2 .

Для экономического анализа недостаточно определить направление изменения спроса, важно измерить *степень* этого изменения. Степень изменения спроса под воздействием факторов, влияющих на спрос, называется **эластичностью** спроса.

Различают: ценовую, перекрестную эластичность и эластичность по доходу.

1. Ценовая эластичность спроса характеризует степень изменения спроса под влиянием изменения цены и измеряется коэффициентом эластичности (E_d).

$$E_d = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta p}{p}$$

где

$\Delta Q/Q$ – относительное изменение спроса (в %);

$\Delta p/p$ – относительное изменение цены (в %). В зависимости от характера товара реакция покупателей на изменение цены (эластичность) будет разной. Виды ценовой эластичности спроса представлены в табл. 4.5.

Таблица 4.5

Вид эластичности	Значение коэффициента	Соотношение изменения спроса и цены
Совершенно неэластичный спрос	$E = 0$	Цена растет (падает), спрос постоянен
Неэластичный спрос	$E < 1$	Цена растет (падает) больше, чем спрос
Эластичный спрос	$E > 1$	Цена растет (падает) меньше, чем спрос
Единичная эластичность спроса	$E = 1$	Спрос и цена изменяются в равной степени
Совершенно эластичный спрос	$E = \infty$	Спрос растет (падает), цена постоянна

Примерами разной эластичности спроса на различные товары могут служить:

- спрос на инсулин – совершенно неэластичен. Как бы ни росла цена, больному диабетом необходима определенная доза инсулина (спрос постоянен);
- спрос на предметы первой необходимости (продукты питания) – неэластичен. С изменением цены спрос меняется незначительно;
- спрос на предметы роскоши – эластичен. Изменение цены существенно повлияет на спрос;
- спрос на транспортные услуги, как правило, характеризуется единичной эластичностью и изменяется в той же мере, что и транспортные тарифы;
- если цена фиксирована, например установлена государством, а спрос меняется вне зависимости от уровня цены, то имеет место совершенная эластичность спроса.

Эластичность спроса зависит от ряда факторов:

- количества заменителей данного продукта. Чем больше имеется хороших заменителей, тем эластичность выше;
- удельного веса данного товара в доходе потребителя. Чем выше доля товара в доходе, тем выше эластичность;
- значимости товара – является ли товар предметом первой необходимости или предметом роскоши. Естественно, спрос на товары первой необходимости менее эластичен;
- фактора времени. Чем больше у покупателя времени, тем выше эластичность его спроса.

2. Перекрестная эластичность характеризует степень изменения спроса на товар a при изменении цены товара b (E_{ab}).

$$E_{ab} = \frac{\Delta Q_a}{Q_a} : \frac{\Delta p_b}{p_b}$$

где

$\Delta Q_a / Q_a$ – изменение спроса на товар a , %;

$\Delta p_b / p_b$ – изменение цены на товар b , %.

Если:

$E_{ab} > 1$, то товары a и b – взаимозаменяемые;

$E_{ab} < 1$, то товары a и b – взаимодополняемые;

$E_{ab} = 1$, то товары a и b – независимые друг от друга.

3. Эластичность по доходу характеризует степень изменения спроса на товар под влиянием изменения дохода (E_I).

$$E_I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}$$

где

$\Delta Q / Q$ – изменение спроса, %;

$\Delta I / I$ – изменение дохода, %.

Для нормальных товаров коэффициент эластичности по доходу положителен, т.е. $E_I > 0$, для товаров низшей категории – отрицателен, т.е. $E_I < 0$.

4.3. Предложение: понятие, факторы, эластичность

Предложение (S) – это то количество товаров и услуг, которое продавцы готовы предложить при данном уровне цен в определенный промежуток времени.

Связь между уровнем цен и предложением описывает **закон предложения**, согласно которому изменение цены влечет за собой однонаправленное изменение предложения. Иными словами, с увеличением цены предложение растет, и наоборот.

$$S = f(p); f(p) > 0.$$

Зависимость между ценой (p) и объемом предложения при каждом уровне цен (Q) может быть представлена в виде таблицы или графика (табл. 4.6 и рис 4.7).

Таблица 4.6

Цена, руб. (p)	8	6	4	3	2
Объем предложения, ед. (Q)	45	40	30	20	10

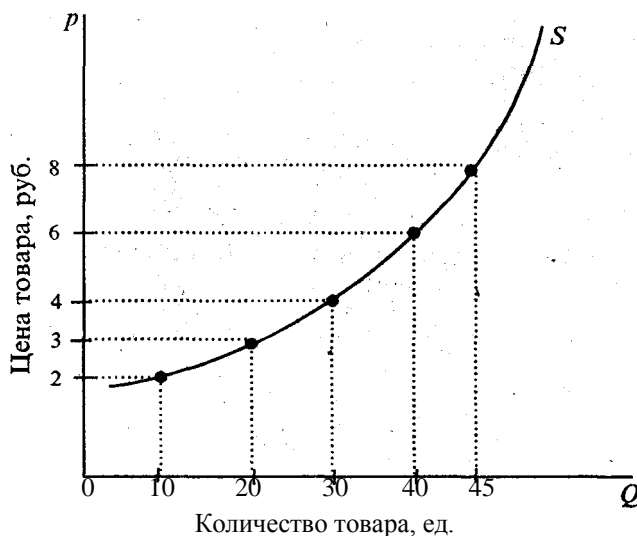


Рис. 4.7. Кривая предложения

Как и в случае спроса, существует ряд **неценовых факторов**, влияющих на объем предложения:

- *величина издержек производства* товара. Чем выше издержки, тем меньше объем предложения. В свою очередь уровень издержек производства (затрат) зависит от применяемой технологии и стоимости ресурсов, используемых в данном производстве;
- *налоги и субсидии*. Снижение налогов и выделение субсидий сокращают издержки производства и увеличивают предложение. Увеличение налогов сокращает предложение;
- *наличие взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров* и динамика их цен;
- *количество продавцов* на рынке, условия продажи, степень развитости конкуренции и т.д.;
- *ожидания производителей* в отношении изменения цен. Ожидание роста цен в будущем сокращает предложение в настоящем.

Изменение предложения в результате изменения цены товара ведет к движению *вдоль* (по) кривой предложения, изменение предложения под влиянием неценовых факторов приводит к *сдвигам* кривой предложения (рис. 4.8).

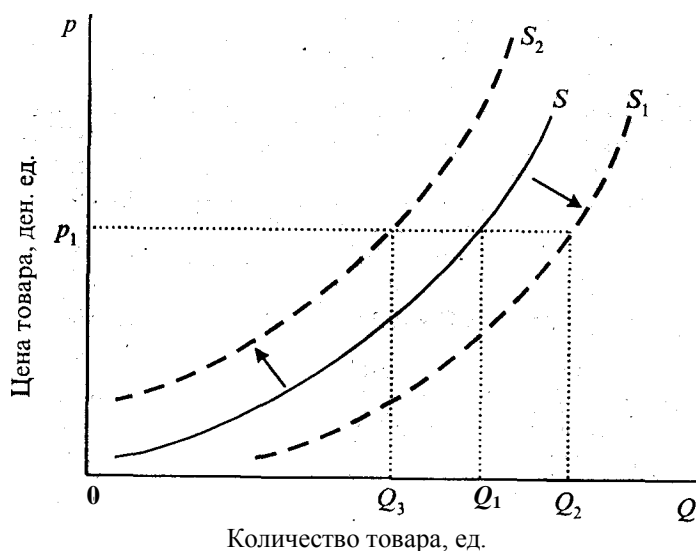


Рис. 4.8. Влияние издержек производства на предложение

При данных ценах на ресурсы предложение равно Q_1 . Снижение цен на ресурсы уменьшит издержки производства, и при тех же ценах на товар производители предложат его больше: $Q_2 > Q_1$. Кривая S сместится в положение S_1 . При удорожании ресурсов издержки производства возрастут и предложение при тех же ценах на товар уменьшится: $Q_3 < Q_1$. Кривая S сместится в положение S_2 .

Степень изменения предложения под влиянием изменения цены характеризуется **эластичностью предложения** и измеряется коэффициентом эластичности предложения — E_S :

$$E_S = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta p}{p}$$

где

$\Delta Q/Q$ — изменение объема предлагаемой продукции, %.

$\Delta p/p$ — изменение цены, %.

Так как зависимость между ценой и количеством предлагаемой продукции всегда прямая, то эластичность предложения всегда больше 0.

Предложение может быть: эластичное ($E_S > 1$), неэластичное ($E_S < 1$), характеризоваться единичной эластичностью ($E_S = 1$), быть совершенно эластичным ($E_S = \infty$) и совершенно неэластичным ($E_S = 0$).

Степень эластичности предложения зависит от способности производства к быстрой переналадке; возможности хранения продукции. Но главным фактором, влияющим на степень эластичности предложения, является *фактор времени*, т.е. количество времени, имеющееся в распоряжении производителя, для того чтобы отреагировать на изменение цены. Очевидно, чем больше в распоряжении производителя времени, чтобы перераспределить ресурсы в пользу продукта, цена на который возросла, тем выше эластичность предложения, и наоборот.

4.4. Рыночное равновесие и его нарушения

Кривые спроса и предложения показывают, какое количество товара покупатели *готовы* купить, а продавцы *готовы* продать при каждом возможном уровне цен. Для того чтобы понять, как устанавливается фактическая рыночная цена, надо рассмотреть взаимодействие спроса и предложения (табл. 4.7).

Таблица 4.7

Шкала спроса и предложения и рыночное равновесие

Цена, руб. (p)	Объем спроса, ед. (Q_p)	Объем предложения, ед. (Q_s)	Состояние рынка	Давление на цены
8	15	45	$S > D$ (излишек)	Понижающее
6	20	40	$S > D$ (излишек)	Понижающее
4	30	30	$S = D$ (равенство)	Отсутствует
3	40	20	$D > S$ (дефицит)	Повышающее
2	50	10	$D > S$ (дефицит)	Повышающее

Когда предложение превышает спрос (образуется излишек), покупатель находится в более благоприятном положении. Это *рынок покупателей*. Когда спрос превышает предложение (возникает дефицит), в более благоприятном положении находится продавец. Это *рынок продавцов*.

При цене 8 руб. продавцы готовы предложить 45 ед. продукции, но покупатели по такой цене готовы купить лишь 15 ед. Возникает излишек в 30 ед. Чтобы продать свою продукцию, продавцы вынуждены снизить цену. Аналогичная ситуация возникает и при цене, равной 6 руб.

При цене, равной 3 руб., покупатели готовы купить 40 ед. продукции, но продавцы по такой цене продадут лишь 20 ед. Образуется дефицит. Превышение спроса над предложением ведет к росту цены. Аналогичная ситуация возникает и в случае, если цена равна 2 руб.

Только при цене, равной 4 руб., спрос в точности равен предложению, т.е. на рынке достигнуто равновесие. Это означает, что объем предлагаемых и объем покупаемых товаров совпадают, достигается наибольший объем оборота, ни один из участников рынка не заинтересован в том, чтобы менялась действующая цена.

Цена, при которой спрос равен предложению, называется равновесной (P_e), а соответствующий ей объем продукции – равновесным (Q_e).

А. Маршалл, внесший огромный вклад в развитие теории рынка, писал, что когда «цена спроса равна цене предложения, объем производства не обнаруживает тенденции ни к увеличению, ни к сокращению; налицо – равновесие. Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товаров, производимых в единицу времени, можно назвать *равновесным количеством*, а цену, по которой он продается, *равновесной ценой*».

Построив на одном графике кривые спроса и предложения, можно убедиться, что уравнивающая рыночная цена соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения (рис. 4.9).

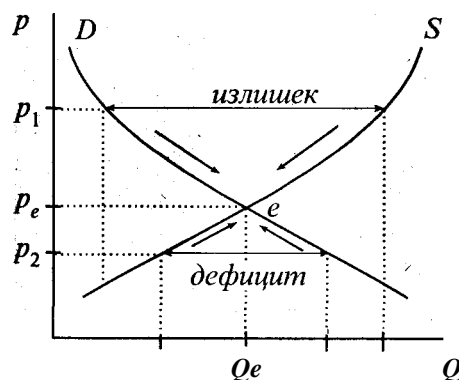


Рис 4.9. Рыночное равновесие

При цене p_e рынок находится в равновесии: объем продукции, на которую предъявляется спрос, равен ее предложению – Q_e

Особенность рыночного механизма такова, что он автоматически поддерживает рыночное равновесие: взаимодействие спроса и предложения корректирует (изменяет) цену до такого уровня, при котором величина спроса и величина предложения совпадают. Если на рынке устанавливается цена выше равновесной (p_1), то возникает излишек (предложение больше спроса). Продавцы не могут реализовать свою продукцию и вынуждены снижать цену, тем самым повышая спрос и сокращая предложение до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

Дефицит, который возникает при цене ниже равновесной (p_2), толкает цену вверх, в результате чего спрос сокращается, а предложение увеличивается, рынок движется к равновесию. Таким образом, рыночная цена выполняет свою «уравновешивающую функцию», исключая потенциальные излишки и нехватки товаров.

Если рынок находится в равновесии, то потребитель имеет возможность купить больше товара по более низкой цене, т.е. рыночное равновесие приводит к возникновению **излишка (ренты) потребителя**, представляющего собой разность между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за единицу товара, и той ценой, которую он заплатил фактически (равновесной ценой).

Нарушения равновесия. В случаях изменения объема спроса и предложения под влиянием неценовых факторов достигнутое рыночное равновесие будет нарушаться.

Изменение спроса при постоянстве предложения оказывает *однаправленное* воздействие на уровень равновесной цены и равновесный объем производства (рис. 4.10).

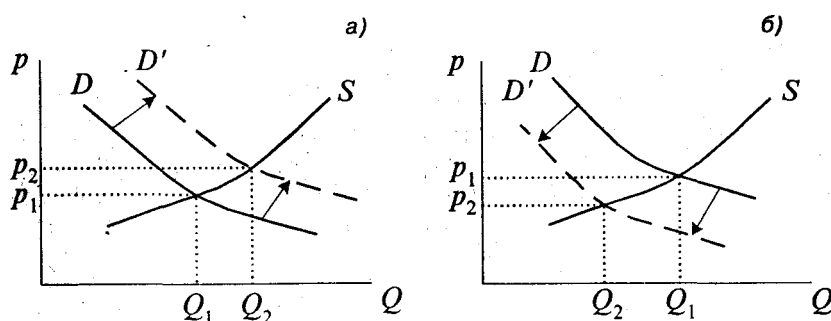


Рис. 4.10. Изменение спроса и его воздействие на цену и равновесный объем

а) Повышение спроса ведет к росту равновесной цены ($p_2 > p_1$) и равновесного объема ($Q_2 > Q_1$); б) падение спроса снижает равновесную цену ($p_2 < p_1$) и равновесный объем ($Q_2 < Q_1$)

Изменение предложения при постоянстве спроса приведет к *разнонаправленному* воздействию на равновесную цену и равновесный объем производства (рис. 4.11).

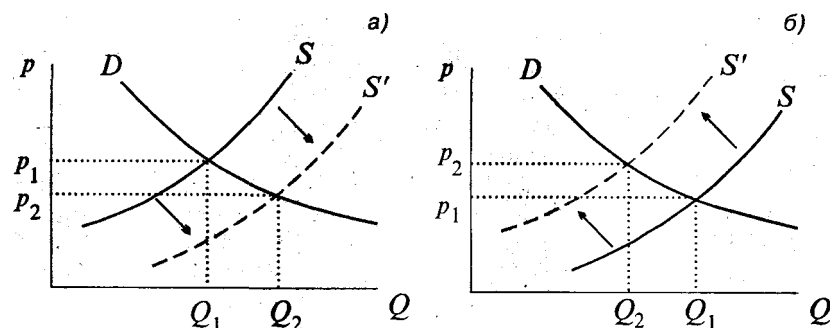


Рис. 4.11. Изменение предложения и его воздействие на равновесную цену и равновесный объем

а) Увеличение предложения снижает цену равновесия ($p_2 < p_1$) и увеличивает равновесный объем ($Q_2 > Q_1$); б) уменьшение предложения увеличивает цену ($p_2 > p_1$) и снижает равновесный объем ($Q_2 < Q_1$)

При одновременном изменении спроса и предложения возможны три случая:

- предложение растет больше, чем растет спрос;
- предложение растет меньше, чем растет спрос;
- предложение и спрос возрастают одинаково.

В зависимости от временных возможностей производителей, влияющих на эластичность предложения, различают три типа равновесия.

Мгновенное равновесие возникает тогда, когда возрастает спрос, а у производителей нет времени, чтобы изменить предложение, т.е. предложение оказывается совершенно неэластичным. Например, из-за дождливой погоды на рынке резко возрос спрос на зонтики, но у производителей нет возможности мгновенно увеличить предложение (оно абсолютно неэластично). Равновесие устанавливается при цене *выше первоначальной*.

Краткосрочное равновесие. Повышение спроса и цены заставит производителей увеличить загрузку имеющихся мощностей, например, ввести третью смену и за счет этого увеличить предложение, оно станет более эластичным. Соответственно цена рыночного равновесия установится на уровне ниже цены мгновенного равновесия.

Долгосрочное равновесие достигается за счет увеличения предложения в результате расширения существующих мощностей и появления в данной отрасли новых фирм и соответствующего перераспределения ресурсов. Предложение становится еще более эластичным. *Цена долгосрочного равновесия* ниже цены мгновенного и краткосрочного равновесия, она носит достаточно устойчивый характер и называется «*нормальной*» рыночной ценой.

В ы в о д ы

1. Состояние индивидуального рынка (рынка отдельного товара или услуги) зависит от поведения покупателей и продавцов. Рациональный потребитель (покупатель) при имеющемся у него бюджетном ограничении будет максимизировать совокупную полезность, 1) распределяя свой доход так, чтобы соотношения предельных полезностей потребляемых им товаров в расчете на цену этих товаров были бы равны или 2) приобретая набор товаров, соответствующий точке касания бюджетной линией наивысшей из всех доступных ему кривых безразличия.
2. Основным фактором, определяющим спрос потребителя, является цена. Между ценой и спросом существует *обратная* зависимость. Кроме цен на спрос влияют: предпочтения покупателей, их доходы, цены других товаров, ожидания покупателей. Степень изменения спроса под влиянием изменения факторов спроса называется эластичностью, которая измеряется коэффициентом эластичности. Различают: ценовую эластичность спроса, перекрестную эластичность и эластичность по доходу. Ценовая эластичность спроса зависит от наличия заменителей, доли товара в бюджете, степени необходимости товара и др.
3. Так же, как и спрос, предложение зависит от цены. Между ценой и предложением существует *прямая* зависимость. Важнейший неценовой фактор, влияющий на предложение – это издержки производства. Степень изменения предложения при изменении цены измеряется коэффициентом эластичности предложения. Эластичность предложения зависит прежде всего от времени, имеющегося у производителя для того, чтобы отреагировать на изменение цены.
4. Рыночное равновесие – это такая ситуация на рынке, при которой спрос равен предложению. Цена, при которой достигается рыночное равновесие, называется ценой рыночного равновесия. Всякое несоответствие, возникающее между спросом и предложением, в условиях свободного рынка ликвидируется автоматически через изменение уровня цен. Нарушения равновесия со стороны спроса и предложения под влиянием неценовых факторов ведет к изменению уровня равновесной цены и равновесного объема. «Нормальная» рыночная цена – это устойчивая цена долгосрочного равновесия.

Основные термины и понятия

Индивидуальный рынок, бюджетное ограничение, рациональное потребительское поведение, правило максимизации полезности, кривая безразличия, карта кривых безразличия, бюджетная линия, равновесное положение потребителя, спрос, закон спроса, неценовые факторы спроса, ценовая,

перекрестная эластичность, эластичность по доходу, предложение, закон предложения, эластичность предложения, рыночное равновесие, цена рыночного равновесия, рента(излишек) потребителя, нарушения равновесия, «нормальная» рыночная цена.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие факторы определяют выбор потребителя? Что Вы понимаете под рациональным потребительским поведением?
2. В каком случае потребитель максимизирует полезность согласно кардиналистической теории?
3. Что характеризует кривая безразличия? Что такое карта кривых безразличия? Какая кривая безразличия соответствует большей совокупной полезности – расположенная дальше или ближе к точке начала координат?
4. Что такое бюджетная линия? При каких условиях потребитель максимизирует полезность согласно ординалистической концепции?
5. Нижеприведенные данные характеризуют кривую безразличия:

единицы товара А 16 12 8 4

единицы товара Б 6 8 12 24

Начертите кривую безразличия, откладывая количество товара А по вертикальной, а количество товара Б по горизонтальной осям. Исходя из того, что цена товара А равна 1,5 ден. ед., цена товара Б – 1 ден. ед., а доход равен 24 ден. ед., начертите бюджетную линию потребителя. В какой комбинации купит рациональный потребитель товары А и Б?

6. Что такое спрос? Чем отличаются понятия «спрос» и «потребность»? Объясните закон спроса. Почему кривая спроса нисходящая?

В таблице представлены данные об индивидуальном спросе трех покупателей на товар А. Найдите рыночный спрос и отложив на горизонтальной оси количество продукта, на который предъявляется спрос, а на вертикальной – цену, начертите кривую спроса.

Цена, ден. ед.	Индивидуальный спрос, ед.		
	1	2	3
11	0	0	2
8	1	3	4
5	2	8	8
4	4	10	10
2	6	12	16

7. Чем отличается движение *по* кривой спроса и *сдвиг* кривой спроса? Какие факторы и как влияют на смещение кривой спроса? Какие товары называют взаимозаменяемыми и взаимодополняемыми? Приведите соответствующие примеры. Рассмотрите, как изменение цены одного товара влияет на спрос на другой товар. Как зависит спрос на различные группы товаров от доходов потребителей?
8. Как будет смещаться кривая спроса (вправо или влево) в данных ситуациях:
 - товар вышел из моды;
 - цена взаимозаменяемого товара повысилась;
 - цена взаимодополняемого товара упала;
 - доход упал (спрос на нормальный товар);
 - ожидается снижение цен;
 - в стране возросла рождаемость.
9. Что характеризует эластичность спроса? Что такое эластичность спроса по цене? Какие виды ценовой эластичности Вы знаете? Какие факторы влияют на ценовую эластичность спроса? Какова ценовая эластичность спроса, если:
 - спрос растет больше, чем изменяется цена;
 - спрос изменяется меньше, чем изменяется цена;
 - цена постоянна, а спрос растет;

- при любой цене спрос постоянен;
 - спрос и цена изменяются одинаково.
10. Что такое перекрестная эластичность? Определите коэффициент перекрестной эластичности, если при цене товара А, равной 16 руб., спрос на товар В составляет 540 ед., а при цене 24 руб. спрос – 648 ед. Какие это товары – взаимозаменяемые или взаимодополняемые?
11. Что такое рыночное предложение? Какова связь между ценой и предложением? На основании приведенных данных начертите кривую предложения. Как меняется предложение при изменении цены?
- | | | | | | |
|------------------------|---|----|----|----|----|
| Цена, руб. | 2 | 4 | 5 | 8 | 11 |
| Объем предложения, ед. | 8 | 14 | 18 | 24 | 32 |
12. Перечислите факторы, которые влияют на предложение товара. Объясните, как и в каком направлении влияет каждый фактор. Что означает движение по (вдоль) кривой предложения и ее смещение вправо или влево?
13. Что такое «эластичность предложения»? Чему равен коэффициент эластичности предложения? В каком случае выручка от реализации возрастает больше (при росте цены товара), если предложение эластично или неэластично? От каких факторов зависит степень эластичности предложения? Объясните зависимость между эластичностью предложения и продолжительностью периода, необходимого для изменения предложения.
14. Что такое рыночное равновесие, равновесная цена и равновесный объем? На основании данных п. 6 и 11 постройте на одном графике кривые рыночного спроса и предложения. Каковы равновесная цена и равновесный объем? Если цена составит 3 руб., какова будет величина дефицита? Если цена повысится до 9 руб., каков будет излишек? Проанализируйте на графике ситуацию возникновения излишка и дефицита и механизм восстановления рыночного равновесия.
15. Спрос постоянен. Как повлияет на равновесную цену и равновесный объем: а) сокращение числа фирм в отрасли; б) снижение налога на прибыль? Проиллюстрируйте свой ответ графически.
16. Предложение постоянно. Как повлияет на цену равновесия и равновесный объем: а) увеличение дохода; б) повышение цен на бензин? Проиллюстрируйте ответ графически.
17. Спрос повышается (сокращается) больше, чем сокращается (увеличивается) предложение. Как это повлияет на равновесную цену и равновесный объем?
18. Что означает мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие? При каком виде равновесия (мгновенном, краткосрочном или долгосрочном) цена будет самая высокая (низкая)? Что такое «нормальная» рыночная цена?

Т е с т ы

1. Рациональный потребитель:
- а) экономит доход;
 - б) максимизирует совокупную полезность;
 - в) уравнивает предельные полезности всех потребляемых благ;
 - г) добивается такого же потребления «как у других».
2. Если MU_X – предельная полезность хлеба, MU_M – предельная полезность масла, p_X – цена хлеба, а p_M – цена масла, то для рационального потребительского поведения верно:
- а) $MU_X = MU_M$;
 - б) $\frac{MU_X}{p_X} = \frac{MU_M}{p_M}$
 - в) $p_X = p_M$
 - г) $\frac{MU_X}{p_M} = \frac{MU_M}{p_X}$
3. Бюджетная линия характеризует:
- а) располагаемый доход потребителя;
 - б) количество товаров, которое потребитель может купить на свой доход при данном уровне цен;
 - в) уровень цен разных товаров;
 - г) комбинацию двух товаров, которую может купить потребитель при данной величине дохода и данном уровне цен.

4. Кривые безразличия характеризуют:
 - а) совокупную полезность, приносимую всеми продуктами;
 - б) комбинацию двух продуктов, приносящую одинаковую предельную полезность;
 - в) комбинацию двух продуктов, приносящую одинаковую совокупную полезность;
 - г) все ответы верны.
5. Рациональный потребитель максимизирует полезность:
 - а) при пересечении кривой безразличия бюджетной линией;
 - б) в точке касания бюджетной линией кривой безразличия;
 - в) за пределами пересечения бюджетной линии и кривой безразличия;
 - г) все ответы верны.
6. Закон спроса характеризует:
 - а) прямую зависимость величины спроса от уровня цен;
 - б) обратную зависимость величины спроса от уровня цен;
 - в) прямую зависимость цены от величины спроса;
 - г) обратную зависимость цены от величины спроса.
7. Спрос возрастет, если:
 - а) цена товара-заменителя упадет;
 - б) цена товара-заменителя возрастет;
 - в) цена дополняющего товара возрастет;
 - г) цена дополняющего товара упадет.
8. Сахар дополняет кофе, а чай – заменяет. Если цена кофе возросла, то:
 - а) спрос на сахар возрастет, а на чай упадет;
 - б) спрос на сахар снизится, а на чай возрастет;
 - в) спрос на сахар и на чай возрастет;
 - г) спрос на сахар и на чай упадет.
9. Кривая спроса сместится влево, если:
 - а) цена товара снизится;
 - б) цена товара возрастет;
 - в) ожидается рост цен;
 - г) товар вышел из моды.
10. Увеличение дохода приведет к:
 - а) сокращению спроса на товары высшей категории;
 - б) увеличению спроса на товары низшей категории;
 - в) увеличению спроса на товары высшей категории;
 - г) сокращению спроса на товары низшей категории.
11. Снижение спроса будет больше прироста цены, если спрос:
 - а) эластичен;
 - б) неэластичен;
 - в) совершенно эластичен;
 - г) совершенно неэластичен.
12. Закон предложения выражает:
 - а) обратную связь между ценой и количеством предлагаемого товара;
 - б) прямую связь между ценой и количеством предлагаемого товара;
 - в) обратную связь между ценой и количеством спрашиваемого товара;
 - г) меру эластичности предложения.
13. Положение кривой предложения не изменится, если:
 - а) цена товара возрастет;
 - б) цена товара упадет;
 - в) издержки производства возрастут;
 - г) издержки производства упадут.
14. Если цена товара изменилась с 5 до 7 руб., а предложение – с 5 до 6 ед., то предложение:
 - а) эластично;
 - б) неэластично;
 - в) совершенно эластично;
 - г) совершенно неэластично.

15. Рынок находится в равновесии, если:
- а) предложение больше спроса;
 - б) спрос больше предложения;
 - в) спрос равен предложению;
 - г) излишек потребителя отсутствует.
16. Снижение цены равновесия может быть достигнуто в результате:
- а) смещения кривой предложения вправо;
 - б) смещения кривой предложения влево;
 - в) смещения кривой спроса вправо;
 - г) смещения кривой спроса влево.
17. Цена равновесия падает, если:
- а) спрос увеличится больше, чем увеличится предложение;
 - б) спрос увеличится больше, чем сократится предложение;
 - в) спрос сократится меньше, чем сократится предложение;
 - г) спрос сократится меньше, чем увеличится предложение.
18. Сокращение спроса при постоянстве предложения приведет к:
- а) снижению равновесной цены и равновесного объема;
 - б) снижению равновесной цены и возрастанию равновесного объема;
 - в) к росту равновесной цены и равновесного объема;
 - г) росту равновесной цены и снижению равновесного объема.
19. Цена долгосрочного равновесия:
- а) ниже цены мгновенного, но выше цены краткосрочного равновесия;
 - б) ниже цены мгновенного и краткосрочного равновесия;
 - в) выше цены мгновенного и краткосрочного равновесия;
 - г) ниже цены краткосрочного, но выше цены мгновенного равновесия.

===== * * * =====

Г Л А В А 5 КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Одним из существенных признаков рынка является конкуренция – форма взаимного соперничества продавцов (производителей) и механизм регулирования общественного производства. На практике конкуренция часто соседствует со своим антиподом – монополией – рынком, на котором отсутствует конкуренция и доминирует (господствует) продавец.

Массовая монополизация рынков началась в последней трети XIX века в связи с бурным развитием таких капиталоемких производств, как черная металлургия, железнодорожное строительство, в связи с переходом к использованию электроэнергии. Все это вело к концентрации производства на крупных предприятиях и изменению характера конкуренции. Захватывая большую часть рынка, крупные производители занимали доминирующее положение на рынке и получали возможность диктовать цены, препятствовать вхождению в отрасль других предприятий.

5.1. Конкуренция: сущность, методы, последствия. Рынок совершенной конкуренции

Как уже отмечалось, важнейшими чертами рыночной системы являются самостоятельность, независимость, экономическая свобода субъектов рынка, предполагающая, в частности, свободу производителя в выборе вида, объема, цены выпускаемой продукции. Но если каждый вправе свободно производить и продавать свой продукт, то на рынке оказывается множество производителей (продавцов) и между ними объективно возникает состязание, соревнование – конкуренция.

Конкуренция (от лат. *конкурере* – бежать вместе, столкновение) – это борьба предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в целях получения максимальной прибыли. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» дает следующее определение конкуренции: «конкуренция – состязательность хозяйствующих субъектов,

когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» (ст. 4. Приложение 5.1).

Значение конкуренции нельзя переоценить. Именно в ходе конкурентной борьбы в рыночной экономике решаются вопросы: что, как и для кого следует производить.

Конкуренция – способ *эффективного распределения* ограниченных *ресурсов* общества. Если предложение больше спроса, то неизбежно возникает борьба между продавцами, они вынуждены снижать цену, что, как правило, ведет к сокращению объемов производства данного товара и к уменьшению ресурсов, вкладываемых в данное производство. Если спрос больше предложения, то возникает конкуренция между покупателями, каждый из них стремится предложить более высокую цену за дефицитный товар – цена повышается, увеличивается предложение, т.е. больше ресурсов привлекается в производство данного товара.

Чтобы устоять в конкурентной борьбе, предприниматель должен производить именно то, что предпочитает потребитель. Это значит, что и ресурсы (факторы производства) направляются в те отрасли, где в них существует наибольшая потребность.

Конкуренция выполняет *стимулирующую* функцию. Стремление удержаться на рынке, максимизировать свою выгоду заставляет предпринимателя совершенствовать свое производство, улучшать качество продукции, снижать издержки производства. В конкурентной борьбе каждый продавец, думая прежде всего о собственной выгоде, предлагает лучшие или более дешевые товары, тем самым принося пользу своим покупателям и экономическому благосостоянию общества в целом.

Посредством конкуренции происходит *распределение доходов* в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства. Эффективное использование ресурсов позволяет производителям получать высокие доходы, при неэффективном использовании ресурсов они несут убытки и могут быть вытеснены с рынка.

Существуют разные *типы конкурентного поведения*:

- креативное (созидательное) – поведение, направленное на создание предпосылок, обеспечивающих превосходство над соперниками;
- приспособленческое – учитывающее инновационные изменения в производстве (копирование) и упреждающее действия соперников;
- обеспечивающее (гарантирующее) – поведение, направленное на сохранение достигнутых позиций.

С точки зрения *активности участия в конкурентной борьбе* на конкретном рынке различают: лидеров; претендентов на лидерство; ведомых; новичков.

Очевидно, что «ведомые» менее активны в конкурентной борьбе, большей остроты она достигает между «лидерами» и «претендентами на лидерство», а наиболее активными, атакующими конкурентами выступают «новички».

В целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции продавцами используются разные методы конкурентной борьбы:

- *ценовая конкуренция*, когда производитель в целях создания на рынке для своей продукции более благоприятных условий и подрыва позиций конкурента снижает цену посредством уменьшения издержек производства. Если продавец занимает на конкретном рынке доминирующее положение, то он может устанавливать монопольно низкую цену на продукцию и без изменения издержек производства.
- *неценовая конкуренция*: повышение технического уровня, качества продукции, выпуск новой продукции, создание товаров-заменителей, послепродажное обслуживание, реклама. В современном мире наиболее распространена неценовая конкуренция.

Все это – методы *честной, добросовестной конкурентной* борьбы, они носят «законный» характер. Добросовестная конкуренция ведет к *выигрышу потребителя* (он получает более разнообразную продукцию, лучшего качества, по более низким ценам).

Конкуренция может быть и *недобросовестной, нечестной*. Под такой конкуренцией понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, связанные не с повышением качества продукции и снижением издержек ее производства, а с использованием таких методов как:

- продажа по цене ниже себестоимости;
- установление дискриминационных (разных для разных покупателей) цен или коммерческих условий;

- установление зависимости поставок конкретных товаров от принятия ограничений в отношении производства конкурирующих товаров;
- ложная информация и реклама, вводящая в заблуждение;
- недобросовестное копирование товаров конкурентов;
- нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров;
- промышленный шпионаж;
- переманивание ведущих специалистов из соперничающих фирм и т.п.

Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством большинства стран с рыночной экономикой, гражданскими и уголовными кодексами. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» определяет недобросовестную конкуренцию как «любые направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации» (ст. 4). Закон не допускает недобросовестную конкуренцию, в том числе:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;
- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;
- продажу товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности...
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца (ст. 4).

Итак, конкуренция является необходимым инструментом рыночного механизма, способом достижения рыночного равновесия. Однако характер конкуренции может быть различным. В зависимости от соотношения конкуренции и монополии различают два типа рынка: совершенной и несовершенной конкуренции.

Совершенная конкуренция – это тип рыночной структуры, которая в наибольшей степени соответствует основным принципам организации рыночной экономики, «чистому», немодифицированному рынку. *Основные черты рынка совершенной конкуренции:*

- значительное число продавцов и покупателей на конкретном рынке;
- объемы производства и предложения отдельного производителя составляют столь незначительную долю в общем объеме предложения, что отдельная фирма не может повлиять на цену;
- всеми продавцами предлагается однородная, стандартная, унифицированная продукция;
- все участники рынка (продавцы и покупатели) обладают одинаковой информацией о положении дел на рынке;
- мобильность всех ресурсов, предполагающая свободу вступления в отрасль и выхода из нее: любая фирма может начать производство данного товара или беспрепятственно покинуть рынок.

При соблюдении этих условий возникает действительно равноправное положение всех участников рынка. Такой рынок позволяет перераспределять ограниченные ресурсы общества в пользу наиболее эффективно работающих предприятий. На рынке свободной конкуренции производитель может увеличить свои прибыли, лишь снизив издержки производства.

Рынок, характеризующийся такими чертами, называют «идеальным» или «свободным». В реальной жизни каждый из этих признаков рынка может нарушаться (и нарушается): государство может влиять на цены, между продавцами заключаются соглашения в целях давления на покупателей, наличие коммерческой тайны препятствует получению полной информации и т.д. Известный шведский экономист К.Эклунд писал: «...Мы никогда не сможем на практике увидеть совершенно чистую рыночную экономику. Рынок всегда в той или иной мере дополняется и ограничивается вмешательством (регулированием) со стороны действующих заодно предприятий и монополий, политической власти и различных организаций».

Совершенная конкуренция была характерна для экономики развитых стран XIX в. В XX в. совершенная конкуренция – явление редкое. В наибольшей степени к такому типу рынка можно

отнести рынки сельскохозяйственных продуктов, некоторых видов услуг, биржи, валютные, фондовые рынки.

Конкуренция является благом для общества в целом, ибо именно конкуренция заставляет производителей учитывать потребности общества, повышать качество продукции, снижать издержки ее производства, внедрять достижения научно-технического прогресса и т.п.

В то же время для производителей конкуренция – зло, и предприниматели всячески стараются избежать ее, осуществляя слияния фирм, заключая тайные соглашения в целях монополизации рынка. Свыше 200 лет назад Адам Смит писал: «Представители одной и той же отрасли редко встречаются друг с другом, но когда такая встреча происходит, беседа между ними завершается сговором против публики или каким-то маневром с целью повысить цены».

5.2. Несовершенная конкуренция: сущность, типы, методы

В современных условиях любой реальный рынок практически в той или иной степени монополизирован – это и не совершенно конкурентный рынок, и не чисто монополистический рынок, это – рынок несовершенной конкуренции.

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором *не выполняется хотя бы одно из условий чистой конкуренции*. На большинстве реальных рынков подавляющая часть продукции предлагается ограниченным числом фирм, которые, занимая господствующее положение на рынке, могут влиять на условия реализации продукции и прежде всего на цены.

Несовершенную конкуренцию принято подразделять на три основных типа: чистая монополия; олигополия; монополистическая конкуренция. Их черты можно представить следующей таблицей (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Основные характеристики трех типов несовершенной конкуренции

Характерная черта	Чистая монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция
Число фирм	Одна	Несколько	Много
Тип продукта	Уникальный, близких заменителей нет	Стандартизированный	Дифференцированный
Контроль над ценами	Полный	Ограниченный взаимозависимостью	Небольшой
Условия вступления в отрасль	Блокировано	Трудно	Сравнительно легко
Типичные отрасли	Местные предприятия коммунального хозяйства	Металлургия, автомобиль- и станкостроение, нефтедобыча	Розничная торговля, швейная, обувная промышленность

Рассмотрим особенности конкурентного поведения фирм, функционирующих в условиях той или иной рыночной структуры.

5.2.1. Чистая монополия

Чистая монополия (от греч. *моно* – один, *полео* – продавец) – это рынок, на котором товар, у которого нет близких заменителей, продает один продавец, т.е. один продавец противостоит множеству покупателей.

Понятие монополия имеет двоякий смысл: во-первых, под монополией понимается крупное предприятие, которое занимает ведущее положение в определенной отрасли («Кока-кола», «Ксерокс»,

«Форд» и др.); во-вторых, под монополией понимается положение фирмы на рынке, позволяющее ей доминировать на нем. Как отмечает М.Фридмен, «Монополия наличествует всегда, когда... предприятие имеет над каким-то товаром или услугой контроль, позволяющий ему в значительной мере диктовать условия, на которых другие лица имеют доступ к оним».

Монопольное положение на рынке может занимать не только крупное, но и небольшое предприятие, если только оно поставляет на рынок основную массу продукции данного вида; с другой стороны, крупное предприятие может и не быть монополистом на рынке, если его доля в общем предложении невелика. Чистая монополия в масштабах национального рынка явление довольно редкое, но для местных рынков она достаточно типична. Небольшой городок: там имеется *один* банк, *одно* крупное предприятие, на котором работает большинство населения, *один* аэропорт, *одна* железнодорожная компания и т.д.

Итак, монополия означает власть над рынком, прежде всего» над ценой. Эта власть может возникать:

- при отсутствии близких заменителей;
- когда имеются существенные барьеры для вступления в отрасль, обусловленные наличием у доминирующего предприятия низких издержек производства, связанных с эффектом масштаба;
- при наличии государственных патентов и лицензий, предполагающих исключительное право на данное изобретение, промышленный образец или товарный знак;
- в случае исключительного права доступа к каким-либо природным ресурсам и др.

Продавцы могут занять доминирующее положение на рынке и в результате заключения тайных или явных соглашений о разделе рынков и об уровне цен, а также в результате создания искусственного дефицита и т.п.

Цель монополии – получение сверхприбыли посредством контроля над ценой (установления монопольно высоких или монопольно низких цен) или объемом производства на монополизированном рынке.

Согласно ст. 4 Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»:

- *монопольно высокая цена* – цена товара, устанавливаемая продавцом... с целью компенсации необоснованных затрат, вызванных недоиспользованием производственных мощностей, и (или) получения дополнительной прибыли в результате снижения качества товара;

- *монопольно низкая цена:*

цена, устанавливаемая покупателем в целях получения дополнительной прибыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет продавца,

цена товара, сознательно устанавливаемая продавцом на уровне, приносящем убытки от продажи данного товара, результатом установления которой является или может являться ограничение конкуренции посредством вытеснения конкурентов с рынка.

В зависимости от причин, позволяющих отдельным фирмам, предприятиям или их объединениям занимать на соответствующих рынках доминирующее положение, различают несколько типов монополий:

- *монополия, порождаемая конкуренцией* (искусственная монополия). В ходе конкурентной борьбы мелкие предприятия, как правило, проигрывают, разоряются, уходят с рынка, и производство постепенно концентрируется на крупных предприятиях. Жесткий, разрушительный характер конкуренции между крупными предприятиями толкает их к объединению, слияниям, заключению соглашений, которые определяют объемы выпуска продукции, рынки сбыта, устанавливают цены и т.д.;
- технологические особенности производств, обуславливающие меньшие издержки производства на одном крупном предприятии, нежели на множестве мелких (водо-, газо- и электроснабжение, телефонная связь и т.п.) порождают *технологическую или естественную монополию* – состояние рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в условиях отсутствия конкуренции;
- *государственная (легальная) монополия* – исключительное право государства на производство денег, наркотических средств, ядерного вооружения, водочная монополия и т.п.;
- *временная монополия*, порождаемая научно-техническим прогрессом. Возникает на основе монопольного обладания фирмой каким-либо научно-техническим достижением. Такая фирма занимает монопольное положение на рынке до тех пор, пока соответствующее достижение не получит всеобщего распространения;

- *случайная монополия* – результат ограниченного во времени превышения спроса над предложением. Случайная монополия может перерасти в искусственную, если дефицит закрепляется намеренно.

Отдельно следует остановиться на особенностях монополий, сложившихся в *плановой экономике*. Плановой экономике был характерен тотальный ведомственно-отраслевой монополизм, насаждавшийся «сверху» в отличие от рыночной экономики, где монополии вырастают «снизу». Специфика этого планового монополизма связана прежде всего с тем, что он возникал не в результате развития состязательных отношений между производителями, а базировался на постоянном, хроническом дефиците. В этих условиях практически каждое крупное предприятие становилось монополистом. При этом часто крупные объединения, фактически монополизировавшие соответствующие рынки, создавались исходя не из какой-либо экономической целесообразности, а из соображений удобства государственного управления.

Государство стремилось ограничить число управляемых единиц, концентрируя производство на минимальном числе предприятий. К началу 90-х годов в СССР 1800 наименований продукции выпускались на одном предприятии или объединении, более 1100 предприятий были абсолютными монополистами. В производстве многих важнейших видов продукции господствовали 2–3 предприятия.

В этих условиях покупатели были вынуждены приобретать ту продукцию и такого качества, какую поставляли предприятия-монополисты и по ценам, утверждаемым государством. У покупателей не было выбора, а у производителей – проблем с реализацией продукции любого уровня и качества. У гигантских заводов-монополистов не было заинтересованности в техническом прогрессе. Именно сверхмонополизация российской экономики явилась одной из причин падения эффективности производства и превратилась в главный барьер на пути экономических реформ.

5.2.2. Олигополия

Отличительная особенность олигополистического рынка – это *небольшое число продавцов*. **Олигополия** (от греч. *олиго* – немногие и *полео* – продавец) – это рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, т.е. несколько продавцов противостоят множеству покупателей. Хотя четкого количественного критерия олигополии нет, но обычно на таком рынке присутствует от трех до десяти фирм. Например, типично олигополистическими рынками в США являются рынок сигарет (90% продаж контролируется 4 фирмами), рынок жевательной резинки, (95% продаж контролируется 9 фирмами), рынок легковых автомобилей и т.д.

В зависимости от числа продавцов различают «жесткую» олигополию (3–4 фирмы на рынке) и «аморфную» олигополию: 6–8 продавцов, которые контролируют 80–90% рынка.

По типу продукции различают чистую олигополию, производящую однородный продукт (цемент, минеральные удобрения, сталь), и олигополию, производящую разнообразную (дифференцированную) продукцию (сигареты, электробытовые приборы, автомобили).

Фирмы, функционирующие на олигополистическом рынке, получают высокие прибыли потому, что, как и в случае чистой монополии, вхождение в отрасль для фирм-аутсайдеров затруднено. Барьеры для вступления в отрасль новичков такие же, как и в условиях чистой монополии: эффект масштаба, владение патентами и лицензиями, контроль над источниками сырья и т.п.

Характерной особенностью олигополистического рынка является *взаимозависимость* фирм – любой из олигополистов находится под существенным воздействием поведения остальных фирм и вынужден учитывать эту зависимость. Конкурентное поведение каждого отдельного продавца оказывает влияние на поведение всех его конкурентов, вызывая соответствующую реакцию последних.

Эта взаимозависимость особенно проявляется в ходе ценовой конкуренции. Стремясь обойти соперника, фирма снижает цену, но тогда снижают цены и другие фирмы, возникает *ценовая война* – циклическое постепенное снижение существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. От ценовой войны выигрывают потребители, но для олигополистов она носит разорительный характер, поэтому фирмы стремятся к заключению соглашений о ценах, смещая конкуренцию в направлении качества, рекламы, индивидуализации продукции.

5.2.3. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция – рыночная структура, когда множество фирм, выпускающих дифференцированный продукт, конкурирует между собой, но ни одна из них не обладает полным контролем над ценами. Множество продавцов противостоят множеству покупателей. Монополистическая конкуренция широко представлена на рынках продукции легкой и пищевой промышленности, в розничной торговле.

На рынке такого типа имеется множество продавцов, предлагающих однотипную, недифференцированную продукцию (например, джинсы, зубная паста разных фирм), в отношении которой продавец ведет себя как монополист, самостоятельно устанавливая цену. Но поскольку продавцов аналогичной продукции много, т.е. имеется множество заменителей и объем продаж отдельной фирмой относительно невелик, постольку контроль фирмы над ценами ограничен. А множественность продавцов практически исключает возможность сговора. Основные методы конкуренции – товарные знаки, реклама, выделяющие различия товаров.

Вход на рынок монополистической конкуренции относительно свободен, так как эффект масштаба не имеет большого значения, а первоначальный капитал, требующийся для начала дела, относительно невелик.

Внешне монополистическая конкуренция схожа с совершенной конкуренцией, но наличие пусть ограниченной, но монопольной власти, возможность воздействия на цены снижают эффективность использования ресурсов общества. Производство осуществляется с издержками более высокими, чем в условиях совершенной конкуренции. Однако широкий выбор марок, видов, стилей, качества продукции позволяет лучше удовлетворять разнообразные потребности покупателей, компенсируя тем самым потери общества от более высоких издержек производства.

Кроме основных типов рыночных структур существуют и другие:

- наличие *единственного* покупателя на рынке называется *монопсонией* (государство – единственный покупатель на рынке вооружений, крупное предприятие в маленьком городке – монопсонист на рынке труда и т.п.);
- фирма, продающая товар разным категориям покупателей по разным ценам, является *монополией, использующей ценовую дискриминацию*. Существуют два типа ценовой дискриминации: изменение цены в зависимости от количества приобретаемого блага и дискриминация среди покупателей (дифференциация цен по группам потребителей, по территориям, по времени и т.п.);
- рынок, на котором представлен один продавец (монополист) и один покупатель (монопсонист) называется *двусторонней монополией*.

5.3. Экономические последствия монополизации рынка и антимонопольная деятельность государства

При оценке роли любой формы монополии в экономике имеются аргументы в пользу и против монополий. Аргументы «за» связаны с тем, что в качестве монополиста обычно выступает крупное объединение. Как таковое оно имеет возможность:

- применять новейшие технологии, использовать преимущества массового производства и на этой основе производить продукцию с меньшими издержками и снижать цены;
- выделять больше средств для финансирования исследований и разработок новой продукции и технологии, что способствует ускорению научно-технического прогресса;
- противостоять конъюнктурным колебаниям рынка: в периоды кризисов крупные фирмы, а тем более их объединения, более устойчивы, они меньше подвержены риску разорения (и увеличения безработицы), чем мелкие и средние предприятия.

Таким образом, существование монополистических объединений оказывает благотворное влияние на развитие экономики. В то же время монополии имеют возможность:

- увеличивать свои прибыли за счет повышения цен без снижения издержек производства;
- «эксплуатировать» потребителей, завышая цены против их равновесного уровня;
- ослаблять или даже устранять конкуренцию вместе с ее благотворным влиянием на эффективность производства, качество продукции, уровень издержек производства. Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии Ф.Хайек, «...плоха не монополия сама по себе, а устранение или предотвращение конкуренции».

Совершенная конкуренция предполагает наиболее эффективное использование ресурсов общества, минимизацию общественных затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции обеспечивает менее эффективное использование ресурсов, в связи с чем общество несет определенные потери.

Механизм формирования потерь общества в результате монополизации рынка проиллюстрирован графически (рис. 5.1).

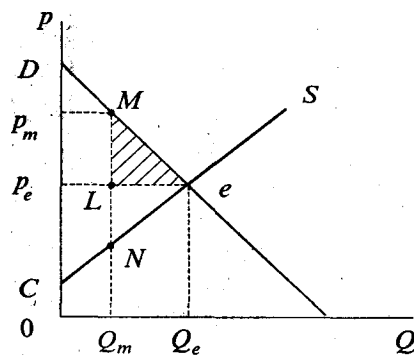


Рис. 5.1. Последствия монополизации рынка

В условиях совершенной конкуренции потребитель покупает, а производитель продает продукцию в объеме Q_e по цене p_e . Выручка продавца от реализации продукции составляет площадь прямоугольника $0 p_e e Q_e$. Поскольку кривая предложения совпадает с кривой издержек производства, то затраты на производство продукции в объеме Q_e составляет площадь фигуры $0 C e Q_e$, в прибыль (разность между выручкой от реализации и издержками производства), соответственно, площадь треугольника $p_e C e$. Эффект (излишек) потребителя равен площади треугольника $p_e e D$. Отсюда суммарный эффект потребителя и производителя равен сумме прибыли, полученной производителем, и излишка потребителя, т.е. площади треугольника $C e D$.

В условиях монополизации рынка цена повышается до уровня p_m , а объем продукции сокращается до Q_m . В результате потребитель теряет часть своего потребительского эффекта ($p_e p_m M_e$) — он вынужден покупать продукции меньше (Q_m) и по более высокой цене (p_m). Часть утерянного излишка потребителя присваивает монополия ($p_e p_m M_e$), другая же часть потребительского эффекта (LM_e) просто теряется (он не достается никому) и представляет собой *чистые потери общества*. По подсчетам некоторых экономистов, убыток, возникающий в силу монополизации рынков и силу этого нерационального распределения ресурсов в США достигает 2% валового национального продукта страны.

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из важнейших функций государства.

Государство в борьбе с монополиями использует меры экономического и административного характера.

Экономические меры поддержания конкуренции и борьбы с монополиями:

- поощрение создания товаров — заменителей;
- поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса (налоговые льготы, предоставление субсидий, кредитов, предоставление государственных заказов);
- привлечение иностранных инвестиций, учреждение совместных предприятий, зон свободной торговли;
- финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- государственное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Административные меры, направленные на демополизацию рынков, опираются на соответствующее *антимонопольное (антитрестовское) законодательство*. Во всех странах рыночной экономики имеются законы:

- запрещающие тайный сговор, направленный на поддержание монопольных цен;

- не разрешающие слияния, которые ведут к установлению контроля над предложением;
- предусматривающие принудительную демонополизацию (дробление).

Наиболее разработанным принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее к тому же наиболее давнюю историю. Первый антитрестовский закон (закон Шермана) был принят в 1890 г. Он признавал незаконными и уголовно наказуемыми монополизацию торговли, захват контроля над той или иной отраслью, сговор о ценах. Параграф 2 Закона Шермана гласит: «Любое лицо, которое будет или пытается монополизировать, или объединиться, или сговориться с каким-либо лицом или лицами, чтобы монополизировать какую-нибудь часть производства или торговли..., будет считаться виновным в совершении преступления...».

Система антимонопольного законодательства имеется и в странах Западной Европы, однако следует отметить, что западноевропейское законодательство более либерально.

Весьма сложной проблемой является определение факта монополизации. Законодательство большинства стран исходит из того, что рынок монополизирован, если на долю одного продавца приходится 33%, на долю трех – 50%, на долю пяти – 66,6% рыночного оборота. Вообще считается, что рынок конкурентен, если на нем фигурируют не менее 10 продавцов.

Для определения *степени монополизации рынка* используется также индекс Харфиндела–Хиршмана (ИХХ):

$$\text{ИХХ} = \sum_{i=1}^n x_i^2,$$

где

x_i – доля фирмы, выраженная в процентах;

n – общее число фирм на рынке.

Например, если на рынке 10 фирм, на долю каждой из которых приходится 10% рыночного оборота, то ИХХ = 1000 (10×10^2); слияние двух фирм в одну и увеличение ее доли до 20% сразу увеличивает ИХХ до 1200 ($10^2 \times 8 + 20^2$).

Для каждого отраслевого рынка государством определяются нормативные значения ИХХ, отклонения от них – это сигнал о необходимости демонополизации рынка.

Антимонопольная деятельность государства в России. Как уже отмечалось, демонополизация российской экономики – одно из важнейших условий перехода к рынку. Все мероприятия, направленные на развитие конкуренции (приватизация и создание равноправных субъектов рыночных отношений, свобода торговли, ценообразования, развитие рыночной инфраструктуры и т.п.), экономически способствуют демонополизации.

В конце 1991 г. в России был принят «Закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», который определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлен на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков. В целях проведения государственной политики по ограничению монополистической деятельности был создан Государственный комитет по антимонопольной политике (Антимонопольный комитет).

Согласно российскому законодательству доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более. Однако доминирующим может быть признано *по решению Антимонопольного комитета* и положение предприятия, которое имеет до 35% объема продаж на соответствующем рынке. Закон дает характеристику антиконкурентному поведению, запрещает соглашения, в результате которых доля хозяйствующих субъектов на рынке определенного товара превышает 35%, разделение рынка по территориальному принципу, по объему продаж и закупок. В отношении предприятий, занимающих доминирующее положение, Закон предполагает целый ряд санкций, в том числе принудительное разделение. В то же время Законом предусматриваются меры по развитию конкуренции.

Антимонопольная политика, направленная против монополизации рынков, где эффективна и необходима конкуренция, сочетается с контролем и регулированием деятельности естественных монополий, которые в определенных условиях предпочтительнее конкуренции. В России регулирование деятельности естественных монополий осуществляется на основании принятого 19 июля 1995 г. Федерального закона «О естественных монополиях», который «определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего

доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий». Закон определяет также субъектов естественных монополий (Приложение 5.2).

В ы в о д ы

1. Конкуренция является тем механизмом, посредством которого рынок выполняет свои функции. Конкуренция, состязательность между производителями позволяет наилучшим образом удовлетворять потребности людей и обеспечивать эффективное использование ограниченных ресурсов общества. Основные методы конкуренции – ценовая и неценовая. Различают добросовестную и недобросовестную конкуренцию. Первая ведет к выигрышу потребителя (общества), вторая приносит выгоды только продавцу. Совершенная конкуренция означает, что на рынке нет диктата продавца и отдельный продавец на цену повлиять не может.
2. Сама конкуренция и научно-технический прогресс порождают тенденцию к монополизации рынка – установлению диктата продавца. Современный рынок – это рынок, сочетающий конкуренцию и монополию – рынок несовершенной конкуренции. Существуют три основных типа несовершенной конкуренции: чистая монополия, олигополия и монополистическая конкуренция.
3. Чистая монополия – это рынок, на котором наличествует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей, огражденный от непосредственной конкуренции высокими барьерами вхождения в отрасль. В условиях чистой монополии понятие фирма и отрасль совпадают. Олигополия – это рынок, на котором функционирует несколько продавцов. Особенность олигополистического рынка – это взаимозависимость всех продавцов. Монополистическая конкуренция предполагает множество продавцов однотипной, но дифференцированной продукции, которые могут сами устанавливать цены, но именно множественность продавцов порождает между ними конкуренцию.
4. Отсутствие конкуренции, монополизация рынков приводит к чистым потерям общества. Выигрыш монополий меньше, чем те потери, которые несет покупатель. Поэтому борьба с монополизацией, поддержка конкуренции – одна из важнейших функций государства. В отношении искусственных монополий государство проводит антимонопольную политику, используя разнообразные меры экономического и административного воздействия. Деятельность естественных монополий государство контролирует и регулирует.

П р и л о ж е н и е

5.1. Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. (ВВС, 1991, № 16, ст. 499) с изменениями и дополнениями, внесенными Законами РФ от 24 июня и 15 июля 1992 г., Федеральным законом от 25 мая 1995 г. (ВВС, 1995, № 34, ст. 1966; № 32, ст. 1882; СЗ, 1995, № 22, ст. 1977)

[и з в л е ч е н и е]

С т а т ь я 1. Цели Закона

Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлен на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков.

С т а т ь я 2. Сфера применения Закона

...Настоящий Закон распространяется на отношения, влияющие на конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации, в которых участвуют российские и иностранные юридические лица...

С т а т ь я 3. Антимонопольные органы

1. Проведение государственной политики по содействию развитию товарных рынков и конкуренции, предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции осуществляется федеральным антимонопольным органом...

4. Федеральный антимонопольный орган для осуществления своих полномочий создает свои территориальные органы и назначает соответствующих должностных лиц.

Статья 4. Определение основных понятий

... доминирующее положение – исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя, либо взаимозаменяемых товаров..., дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65 процентов и более...

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет менее 65 процентов, если это установлено антимонопольным органом...

Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35 процентов...

Статья 5. Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением на рынке

1. Запрещаются действия хозяйствующего субъекта (группы лиц), занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или физических лиц, в том числе такие действия, как:

изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке либо повышение цен;

навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования передачи финансовых средств, иного имущества, имущественных прав);

включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами;

согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, касающихся товаров, в которых контрагент (потребитель) не заинтересован;

создание препятствий доступу на рынок (выходу с рынка) другим хозяйствующим субъектам...

установление монопольно высоких (низких) цен;

сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства...

Статья 6. Соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию

1. Запрещаются и в установленном порядке признаются недействительными полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) конкурирующих хозяйствующих субъектов (потенциальных конкурентов), имеющих (могущих иметь) в совокупности долю на рынке определенного товара более 35 процентов, если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции, в том числе соглашения (согласованные действия), направленные на:

установление (поддержание) цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок...

раздел рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров либо по кругу продавцов или покупателей (заказчиков);

ограничение доступа на рынок или устранение с него других хозяйствующих субъектов в качестве продавцов определенных товаров или их покупателей (заказчиков)...

Статья 11. Задачи и функции федерального антимонопольного органа

1. К основным задачам федерального антимонопольного органа относятся:
 - содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства;
 - предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
 - государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.
2. Федеральный антимонопольный орган выполняет следующие основные функции:
 - ...дает рекомендации... по проведению мероприятий, направленных на содействие развитию товарных рынков и конкуренции;

разрабатывает и осуществляет меры по демополизации производства и обращения;
контролирует соблюдение антимонопольных требований при создании, реорганизации и ликвидации хозяйствующих субъектов...

Статья 16. Содействие развитию товарных рынков, конкуренции и поддержка предпринимательства

В целях содействия развитию товарных рынков, конкуренции, поддержке предпринимательства и демополизации федеральный антимонопольный орган может направлять... рекомендации:

- о предоставлении льготных кредитов, а также об уменьшении налогов или освобождении от них хозяйствующих субъектов, впервые вступающих на рынок определенного товара;
- об изменении сфер применения свободных, регулируемых и фиксированных цен;
- о создании и развитии параллельных структур в сферах производства и обращения, в том числе за счет централизованных инвестиций и кредитов;
- о финансировании мероприятий по расширению выпуска товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- о привлечении иностранных инвестиций, создании организаций с иностранными инвестициями и свободных экономических зон...

Статья 17. Государственный контроль за созданием, реорганизацией, ликвидацией коммерческих организаций и их объединений

1. В целях предотвращения возможного злоупотребления доминирующим положением коммерческими организациями или ограничения конкуренции федеральным антимонопольным органом осуществляется государственный контроль за:

- созданием, слиянием и присоединением объединений коммерческих организаций (союзов или ассоциаций);
- слиянием и присоединением коммерческих организаций, если сумма их активов по последнему балансу превышает 100 тысяч минимальных размеров оплаты труда...

Статья 19. Принудительное разделение (выделение) коммерческих организаций и некоммерческих организаций, занимающихся предпринимательской деятельностью

1. В случае, когда коммерческие организации и некоммерческие организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью, занимают доминирующее положение и совершили два или более нарушений антимонопольного законодательства, федеральный антимонопольный орган вправе принять решение об их принудительном разделении или выделении из их состава одной или нескольких организаций на базе структурных подразделений, если это ведет к развитию конкуренции...

5.2. Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 г. (СЗ, 1995, № 34, ст. 3426)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 3. Определения основных понятий

...естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров;

субъект естественной монополии – хозяйствующий субъект (юридическое лицо), занятый производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии:

потребитель – физическое или юридическое лицо, приобретающее товар, производимый (реализуемый) субъектом естественной монополии...

Статья 4. Сферы деятельности субъектов естественных монополий

Настоящим Федеральным законом регулируется деятельность субъектов естественных монополий в следующих сферах:

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

Статья 6. Методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий

Органами регулирования естественных монополий могут применяться следующие методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий...:

- ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня;
- определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию... с учетом необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей.

Статья 7. Государственный контроль в сферах естественной монополии

2. Органы регулирования естественных монополий осуществляют контроль за:

- любыми сделками, в результате которых субъект естественной монополии приобретает право собственности на основные средства или право пользования основными средствами, не предназначенными для производства (реализации) товаров,
- инвестициями субъекта естественной монополии в производство (реализацию) товаров...
- продажей, сдачей в аренду или иной сделкой, в результате которой хозяйствующий субъект приобретает право собственности либо владения и (или) пользования частью основных средств субъекта естественной монополии, предназначенных для производства (реализации) товаров...

Статья 10. Функции органов регулирования естественных монополий

Органы регулирования естественных монополий выполняют следующие основные функции:

- формируют и ведут реестр субъектов естественных монополий, в отношении которых осуществляются государственные регулирование и контроль;
- определяют методы регулирования, предусмотренные настоящим Федеральным законом, применительно к конкретному субъекту естественной монополии;
- контролируют в пределах своей компетенции соблюдение требований настоящего Федерального закона;
- вносят в установленном порядке предложения по совершенствованию законодательства о естественных монополиях.

Статья 11. Полномочия органов регулирования естественных монополий

Органы регулирования естественных монополий вправе:

- принимать обязательные для субъектов естественных монополий решения о введении, об изменении или о прекращении регулирования, применении методов регулирования, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в том числе об установлении цен (тарифов)...

Статья 12. Основания для принятия органами регулирования естественных монополий решений о применении методов регулирования

1. Орган регулирования естественной монополии принимает решение о применении методов регулирования, предусмотренных настоящим Федеральным законом и иными федеральными законами, применительно к конкретному субъекту естественной монополии на основе анализа его деятельности с учетом их стимулирующей роли в повышении качества производимых (реализуемых) товаров и в удовлетворении спроса на них. При этом оценивается обоснованность затрат и принимаются во внимание:

- издержки производства (реализации) товаров, в том числе заработная плата, стоимость сырья и материалов, накладные расходы;
- налоги и другие платежи;
- стоимость основных производственных средств, потребности в инвестициях, необходимых для их воспроизводства, и амортизационные отчисления;
- прогнозируемая прибыль от возможной реализации товаров по различным ценам (тарифам);

удаленность различных групп потребителей от места производства товаров;
соответствие качества производимых (реализуемых) товаров спросу потребителей...

Статья 16. Основания для наложения штрафа на субъекты естественных монополий за нарушения настоящего Федерального закона

Субъекты естественных монополий несут ответственность в виде штрафа за следующие нарушения:
завышение цен (тарифов), установленных органом регулирования естественной монополии, – в размере до 15 тысяч минимальных размеров оплаты труда;
неисполнение решения (предписания), выданного органом регулирования естественной монополии – в размере до 10 тысяч минимальных размеров оплаты труда;
представление органу регулирования естественной монополии недостоверных сведений – в размере до 1000 минимальных размеров оплаты труда.

Основные термины и понятия

Конкуренция, методы конкуренции, добросовестная и недобросовестная конкуренция, монополия, искусственная монополия, естественная монополия, монопольно высокая и монопольно низкая цена, олигополия, монополистическая конкуренция, монополия, ценовая дискриминация, экономический вред монополий, индекс Харфинделла–Хиршмана, доминирующее положение на рынке.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое конкуренция, каковы ее функции в рыночной экономике? Охарактеризуйте основные типы конкурентного поведения. Приведите соответствующие примеры. Как можно сгруппировать фирмы, функционирующие на конкретном рынке, с точки зрения их участия в конкурентной борьбе?
2. Какие существуют методы конкурентной борьбы? Какие методы преобладают в современных условиях? Что представляет собой неценовая конкуренция?
3. В чем различия между добросовестной и недобросовестной конкуренцией? Какими методами может осуществляться недобросовестная конкуренция?
4. Охарактеризуйте рынок совершенной конкуренции. Почему конкурентная фирма не может влиять на рыночную цену продукта?
5. Существуют ли сегодня рынки «чистой», «идеальной» конкуренции? Что нарушает условия существования таких рынков? Почему конкуренция является благом для общества и злом для предпринимателей?
6. Каковы причины смены рынка совершенной конкуренции современной системой несовершенной конкуренции? Охарактеризуйте рынок несовершенной конкуренции. Чем несовершенная конкуренция отличается от совершенной?
7. Какие существуют модели рынка несовершенной конкуренции? Охарактеризуйте чисто монополистический рынок. В чем состоят преимущества крупных предприятий, монополизующих рынок? Какие могут быть барьеры для вступления в отрасль?
8. Какие существуют типы монополий? Охарактеризуйте их. В чем особенности монополизма, существовавшего в плановой экономике?
9. Что такое олигополия и каковы ее отличительные черты? В чем отличия ценовой политики олигополии от ценовой политики, проводимой в условиях чистой монополии?
10. Опишите рынок монополистической конкуренции. В чем отличия этого типа рынка от рынка совершенной конкуренции?
11. Объясните, почему и как монополизация рынка наносит вред всему обществу? Как измеряется уровень монополизации рынка? Может ли монополия быть более эффективной, чем совершенная конкуренция? Если да, то почему?
12. Охарактеризуйте основные методы антимонопольной деятельности государства.

13. Как российское законодательство определяет доминирующее положение продавца на рынке? Какие меры борьбы с монополиями предусматривает закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
14. Назовите основные направления демонополизации российской экономики.
15. Рассмотрите основные положения Федерального закона «О естественных монополиях».

Т е с т ы

1. Совершенная конкуренция предполагает, что:
 - а) ни один продавец не может повлиять на цену;
 - б) покупатели и продавцы имеют полную информацию о рынке;
 - в) одному покупателю противостоит множество продавцов;
 - г) имеет место свободный вход на рынок.
2. В какой из рыночных моделей цена для продавца задана:
 - а) чистая монополия;
 - б) олигополия;
 - в) совершенная конкуренция;
 - г) монополистическая конкуренция
3. Если фирма, действующая на совершенно конкурентном рынке, сократит предложение своей продукции, то это:
 - а) приведет к снижению рыночной цены продукта;
 - б) не окажет никакого влияния на цены;
 - в) приведет к росту рыночной цены;
 - г) сократит рыночное предложение и повысит цену продукта.
4. Неценовая конкуренция характерна для:
 - а) чисто монополистического рынка;
 - б) рынка совершенной конкуренции;
 - в) монополистического рынка;
 - г) монополистической конкуренции.
5. Какой из следующих рынков больше всего соответствует условиям совершенной конкуренции?
 - а) зерна;
 - б) транспортных услуг;
 - в) автомобилей;
 - г) ценных бумаг.
6. Какой из перечисленных критериев является показателем монопольного положения фирмы:
 - а) величина финансовых активов;
 - б) получаемый доход;
 - в) численность работников;
 - г) объем продаж на рынке.
7. В отличие от конкурентной фирмы монополия стремится:
 - а) производить продукции больше, а цены снижать;
 - б) производить продукции меньше, а цены повышать;
 - в) производить продукции меньше и цены снижать;
 - г) производить больше продукции и повышать цены.
8. В модели монополии предполагается, что:
 - а) действует неограниченное число покупателей;
 - б) продавцы не влияют на цены;
 - в) цены диктуют продавцы;
 - г) на рынке действует один покупатель.
9. Где, по-Вашему, была бы уместна естественная монополия:
 - а) производство автомобилей;
 - б) производство электроэнергии;
 - в) передача электроэнергии;
 - г) водоснабжение.

10. В качестве барьера для проникновения в отрасль новых производителей могут служить:
- а) патенты и лицензии;
 - б) более низкие издержки крупного производства;
 - в) законодательное оформление исключительных прав;
 - г) все вышеперечисленное верно.
11. Ценовая дискриминация – это:
- а) продажа по разным ценам одной и той же продукции различным покупателям;
 - б) повышение цен на товары более высокого качества;
 - в) эксплуатация трудящихся путем повышения цен на потребительские товары;
 - г) все предыдущие ответы неверны.
12. Когда на конкретном рынке функционирует несколько продавцов, то это:
- а) чистая монополия;
 - б) олигополия;
 - в) монополия;
 - г) монополистическая конкуренция.
13. Когда множество продавцов на рынке несовершенной конкуренции противостоит множеству покупателей, то это:
- а) чистая монополия;
 - б) монополистическая конкуренция;
 - в) монополия;
 - г) олигополия.

===== * * * =====

Г Л А В А 6

ПРЕДПРИЯТИЕ – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Среди трех основных хозяйствующих субъектов рыночной экономики: домохозяйства (население), предприятия (фирмы) и государство предприятиям принадлежит особенно важная роль, так как именно предприятия создают экономические блага, необходимые для удовлетворения потребностей людей. В предыдущих главах анализировалась та среда, в которой функционирует фирма, предметом анализа данной главы является само предприятие.

6.1. Предприятие: сущность и основные характеристики

Предпринимательская деятельность организационно выступает в форме предприятия. Предприниматель, объединяя в одном производственном процессе ресурсы (труд, земля, капитал) создает предприятие (фирму). (В зарубежной литературе обычно употребляется понятие «фирма», в советской и российской экономической литературе более распространено понятие «предприятие». Хотя в точном значении слова под предприятием понимается организация, которая занимается одним видом деятельности и выполняет определенные функции по производству товаров и услуг, а под фирмой понимают организацию, которой характерны различные виды деятельности или которая представляет собой объединение предприятий, тем не менее понятия «фирма» и «предприятие» часто употребляются как синонимы.)

Предприятие – это обособленная, самостоятельная ячейка экономики, где происходит соединение факторов производства для изготовления продукции и оказания услуг в целях получения прибыли. По определению Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» «Предприятием является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный... для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли».

Признаками предприятия являются:

- технико-производственная обособленность. Всякое предприятие – это технологически связанный между собой комплекс вещественных факторов производства и соответствующий коллектив работников, объединенных наличием частного разделения и кооперации труда;

- наличие организационного единства, структурная оформленность. Внутренняя структура фирмы носит иерархический характер, т.е. в процессе управления фирмой соблюдаются соподчиненность и сбалансированность функций, строгое следование определенным правилам со стороны участников производственного процесса, которые становятся существенными отличительными признаками предприятия;
- экономическая обособленность, предполагающая: обособление кругооборота ресурсов, самокупаемость и самофинансирование процесса воспроизводства, самостоятельность в принятии хозяйственных решений, экономическую ответственность, наличие специфического экономического интереса.

С юридической точки зрения предприятие – это *самостоятельный* хозяйствующий субъект, выступающий в качестве *юридического лица*, признаками которого согласно ГК РФ (ст. 48) являются:

- наличие обособленного имущества, которое может быть в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении;
- самостоятельная имущественная ответственность, т.е. предприятие отвечает по своим обязательствам имеющимся у него имуществом;
- самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени, что означает, что «юридическое лицо может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».

Важный признак предприятия – его мобильность. Поскольку сама предпринимательская деятельность предполагает постоянный поиск нового, постольку и предприятие не может представлять собой раз навсегда данную, закостеневшую систему. Структурные и организационные изменения, усовершенствования, направленные на освоение новой продукции, повышение ее качества, снижение издержек производства – характерная черта эффективно функционирующего предприятия.

Хотя само определение предприятия содержит в себе характеристику цели его деятельности, следует отметить, что в конкретных рыночных условиях в качестве цели деятельности предприятий могут выступать: стремление выжить, предполагающее получение минимальной прибыли (или даже убытков), увеличение объема продаж и доли участия на рынке, повышение качества продукции и т.п. Например, некоторые японские фирмы определяют цели деятельности как стремление «...к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики и в целях повышения благосостояния всего общества».

Каждое коммерческое предприятие может быть охарактеризовано по разным признакам:

- по форме собственности: индивидуальное частное, акционерное, кооперативное, государственное, муниципальное и т.д.;
- по принадлежности капитала: национальное, иностранное, смешанное. В России на 1 января 1997г. наряду с 2,5 млн. российских действовало 14,5 тыс. совместных и иностранных предприятий;
- по роду предпринимательской деятельности – производственное, посредническое, финансовое, информационное, консультационное и т.п.;
- по отраслевой принадлежности: промышленное, транспортное, банковское, торговое, научно-исследовательское и т.д.

Отраслевое распределение российских предприятий на 1 января 1999 г. было таково (в тыс.):

промышленность	– 351,4
сельское хозяйство	– 333,4
строительство	– 297,6
торговля и общественное питание	– 929,1
финансовые и кредитные учреждения	– 50,6 (на 1.01.1998 г.)

- по контролю: головное, дочернее, филиал, ассоциированное (входящее в объединение) предприятие;
- по размеру: крупное, среднее, малое;
- по организационно-правовой форме: единоличное предпринимательство или объединение предпринимателей (товарищество, акционерное общество, кооператив).

Остановимся подробнее на двух последних характеристиках предприятия.

Классификация предприятий *по размерам* осуществляется обычно по *численности занятых* или по объему годового оборота. По критерию численности работающих в разных странах по-разному определяют размер предприятия. Например, в США к малым относят предприятия, где число работников не превышает 500 человек; в Японии к малым относятся хозяйствующие субъекты с числом до 300 человек в промышленности, строительстве, на транспорте, до 100 человек – в оптовой торговле, до 50 человек – в розничной торговле; в Европе, как правило, малыми считают фирмы с числом работников до 200 человек и т.д.

В России согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства» (Приложение 6.1) малыми считаются предприятия, средняя численность работников которых не превышает 100 человек (промышленность, строительство, транспорт), 60 человек – в сельском хозяйстве и научно-технической сфере, 30 человек – в торговле.

Малые предприятия не являются особым видом предпринимательской деятельности. Малым может быть предприятие любой формы собственности или организационно-правовой формы, оно может функционировать в любой сфере экономики, быть самостоятельным или входить в какое-либо объединение. Выделение малого бизнеса в самостоятельную форму предпринимательства связано, во-первых, с местом и ролью этих предприятий в современной экономике и, во-вторых, с отношением к ним со стороны государства.

Малые предприятия как наиболее мобильная форма бизнеса оперативно реагируют на изменения рыночной конъюнктуры, способствуют быстрому насыщению рынка товарами, создают новые рабочие места, способствуют быстрому освоению достижений НТП, формируют конкурентную среду. Именно поэтому государства всех стран оказывают поддержку малому предпринимательству, предоставляя таким предприятиям налоговые льготы, оказывая кредитную, финансовую, организационную, научно-техническую помощь.

В настоящее время малые предприятия занимают высокий удельный вес в экономике большинства стран.

Так, в США действуют около 20 млн. малых и средних предприятий, на которых занято более 50% работающих; доля этих предприятий в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны превышает 50%. В Японии действует около 6,5 млн. малых и средних предприятий, которые обеспечивают работой 78% занятых и создают более 52% ВВП. В странах ЕС доля работающих на малых и средних предприятиях составляет 72%, а их удельный вес в ВВП превышает 65%.

В России в 1997 г. функционировало 850 тыс. малых предприятий, на которых работали 6 млн. человек, т.е. менее 10% всей численности работающих. Число малых предприятий значительно меньше той критической массы, которая требуется для создания конкурентной среды. Если исходить из международной практики, согласно которой одно малое предприятие должно приходиться на 30–50 жителей, то России необходимо 3,5–5 млн. малых предприятий.

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства» в России предусматривает целый ряд организационных, налоговых, кредитных льгот. Для поддержки малого бизнеса в России создан специальный Фонд поддержки малого предпринимательства.

В последние десятилетия малый бизнес стал активно внедряться в инновационные процессы, и выполнять функции первопроходца в научно-технической сфере. Стали возникать и активно развиваться, так называемые, венчурные (от англ. *эдвенчур* – приключение, смелое предприятие) предприятия. **Венчурное предприятие** – это малые предприятия, занятые научными исследованиями, опытно-конструкторскими, инженерными разработками, внедрением нововведений, а также оказывающие разного рода инжиниринговые услуги (инженерно-консультационные услуги по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции), и т.п. Особенностью венчурных предприятий является их нацеленность на реализацию «рисковых проектов».

Венчурные предприятия часто создаются для опробирования, «прокатки» крупных капиталоемких проектов по производству нового продукта. Статистика показывает, что, например, в США 20% венчурных фирм затем превращаются в крупные корпорации, 60% поглощаются другими компаниями, 20% разоряются.

6.2. Организационно-правовые формы предприятий

Под *организационно-правовой формой* предприятий подразумевается комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений

между собственниками предприятия, а также между предприятием и внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

Наиболее распространены следующие организационно-правовые формы предприятий.

Индивидуальное (единоличное) предприятие – предприятие, принадлежащее гражданину на праве собственности или членам его семьи на праве общей долевой собственности. По своим обязательствам индивидуальное (единоличное) предприятие, его владелец отвечает всем капиталом предприятия и своим имуществом. Все дела такого предприятия ведет его владелец или уполномоченные им служащие. Обычно в виде единоличного предприятия выступают мелкие и средние фирмы. Однако существуют и очень крупные единоличные предприятия: группа Лазеров (Франция); группа Юносоров (Швеция). За последние 30–40 лет многие единоличные предприятия были преобразованы в акционерные общества – итальянская фирма «Оливетти» (1960 г.), германская фирма «Крупп» (1968 г.), американская фирма «Форд» (1956 г.).

Однако преобладающей формой предприятий в современной рыночной экономике являются фирмы, представляющие собой *объединение предпринимателей*. Среди такого рода предприятий выделяют:

Товарищества (партнерства, общества) – предприятия, возникающие на основе сложения капитала его участников и предполагающие непосредственное участие его членов в делах предприятия. Участники товарищества утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. Взамен они получают право на часть дохода, ликвидационную квоту, а также на участие в управлении (число голосов пропорционально паям). Полученная прибыль делится между всеми соучредителями (совладельцами) пропорционально взносу каждого.

Товарищества выступают в разных формах:

- *полное товарищество* (товарищество с неограниченной ответственностью). Имущество полного товарищества формируется за счет вкладов участников и полученных доходов и принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности и предусматривает полную солидарную ответственность. Это означает, что партнеры отвечают по всем обязательствам фирмы, возникающим в связи с ее функционированием, всем своим имуществом, независимо от его включенности в капитал товарищества. В форме полных товариществ часто выступают торговые, консалтинговые (дающие консультации по проблемам рыночной конъюнктуры) фирмы, адвокатские конторы;
- *товарищество с ограниченной ответственностью* несет ответственность лишь в пределах капитала товарищества. Все участники товарищества с ограниченной ответственностью отвечают по своим обязательствам в пределах своих вкладов. Последние могут переходить от собственника к собственнику только с согласия других участников товарищества;
- *смешанное (коммандитное) товарищество* представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц и включает действительных членов и членов– вкладчиков. Действительные члены смешанного товарищества несут полную солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Члены– вкладчики несут ответственность по обязательствам товарищества в пределах вклада в имущество товарищества.

Еще одна форма коллективного предпринимательства – *производственные кооперативы*. ГК РФ определяет производственный кооператив (артель) как «добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности..., основанной на их личном труде и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов» (ст. 107). Имущество кооператива делится на паи его членов (часть имущества по решению членов кооператива может составить неделимые фонды). Отличительная особенность кооперативов от других видов совместного предпринимательства состоит в обязательном трудовом участии. Члены кооператива несут дополнительную ответственность по обязательствам кооператива и своим личным имуществом. Доходы кооператива распределяются в соответствии с трудовым участием члена кооператива. При выходе из кооператива член кооператива получает свой пай.

Акционерные общества (корпорации) – форма организации предприятия на базе акционерной собственности, в которой предприниматель отделен от собственника и собственности и финансовая ответственность его ограничена. Акционерные общества позволяют юридическим и физическим лицам объединить свои капиталы для решения крупных хозяйственных задач, которые не под силу одному лицу ввиду ограниченности его капитала. Акционеры несут ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах своего вклада (пакета принадлежащих им акций). Акционерные общества – основная организационная форма крупных предприятий.

По словам Д.Хаймана, автора одного из самых популярных учебников по микроэкономике, «главное преимущество корпоративной формы ведения бизнеса над некорпоративными формами – это способность привлекать средства, наращивая таким образом капитал. Чтобы вести свои операции и развиваться, крупная фирма нуждается в способе привлекать значительные средства. Издержки и риски мобилизации средств существенным образом уменьшаются посредством инкорпорации. По этой причине корпорация является доминирующей формой организации бизнеса для крупных предприятий».

Сопоставление характеристик разных форм предприятий дает следующую картину (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Преимущества и недостатки основных форм предприятий

Тип предприятия	Преимущества	Недостатки
Единоличное предприятие	Легко учредить; значительная свобода действий; существенные стимулы эффективной деятельности	Ограниченность финансовых средств; трудности совмещения функций контроля и управления; полная финансовая ответственность
Товарищество	Легко учредить; более высокая, чем в индивидуальном предприятии, специализация в управлении и более широкие финансовые возможности	Возможность возникновения несовместимых интересов в управлении, несогласованности действий; риск распада фирмы при выходе одного из владельцев
Акционерное общество	Широкие возможности привлечения капитала; ограниченная ответственность; преимущества объединения капиталов	Организационные и финансовые сложности учреждения; двойное налогообложение; расхождения в функциях контроля и присвоения

Государственные и муниципальные предприятия имеют, как правило, форму унитарных предприятий, т.е. коммерческой организации, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней имущество. В отличие от акционерных обществ и товариществ, которые основаны на имуществе, принадлежащем им на правах собственности, закрепленное за государственными предприятиями имущество находится в их хозяйственном ведении или оперативном управлении. Оно (имущество) не делится ни на какие вклады, паи или доли, в том числе работников предприятия, поскольку оно целиком принадлежит собственнику-учредителю – государству или муниципалитету.

Характеристика основных организационных форм предприятий в России дана ГК РФ (Приложение 6.2).

Из 2,7 млн. предприятий, существовавших в России на 1 января 1999 г. 1629,9 тыс. составляли акционерные общества и товарищества и 283,3 тысячи – государственные и муниципальные предприятия.

Каждое предприятие может функционировать либо самостоятельно, либо объединяться с другими предприятиями, заключать соглашения, касающиеся тех или иных сторон хозяйственной деятельности. Основные формы объединений предприятий:

Картель – соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах, рынках сбыта, объемах производства, обмене патентами и т.д. Предприятия, вступающие в картельные соглашения, сохраняют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность.

Синдикат – соглашение, предусматривающее, что его участники сбывают свои товары через единую торговую контору, которая осуществляет также закупки сырья для участников синдиката. Последние сохраняют свою юридическую и производственную самостоятельность, но утрачивают коммерческую независимость.

Трест – объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра.

Руководящий орган треста диктует предприятиям политику в отношении цен, условий сделок, объема производства и т.п. Трест может быть одноотраслевым или многоотраслевым, объединяющим предприятия разных, но технологически связанных между собой отраслей.

Концерн – наиболее развитая (и распространенная сегодня) форма объединений предприятий разных отраслей. Возникает концерн обычно посредством системы участия, финансовых связей, договоров об общности интересов. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, но фактически подчиняются единому хозяйственному руководству.

Конгломерат – объединение предприятий разных отраслей, но в отличие от концерна не имеющее головной фирмы.

Таким образом, основные отличия разных форм объединений связаны со степенью сохранения самостоятельности предприятий, входящих в объединения.

В основе объединения предприятий может лежать:

- *горизонтальная интеграция* – объединение предприятий одной отрасли, одной сферы производства;
- *вертикальная интеграция* – объединение предприятий разных отраслей, технологически связанных между собой;
- *диверсификация* – объединение предприятий разных отраслей, технологически между собой не связанных.

Согласно ст. 121 ГК РФ «коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также предоставления и защиты общих имущественных интересов, могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов...»

Объединения создаются на договорной основе в целях расширения возможностей предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии. Предприятия, входящие в состав объединения, сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

В ы в о д ы

1. Организационно предпринимательство выступает в виде предприятия. Предприятие – это самостоятельная хозяйственная единица, в которой происходит соединение факторов производства для изготовления продукции и оказания услуг в целях получения прибыли. Основными признаками предприятия являются его технико-производственная, организационная и экономическая обособленность. Предприятие выступает как хозяйствующий субъект, имеющий права юридического лица (наличие обособленного имущества, самостоятельная имущественная ответственность, самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени).
2. Каждое предприятие можно охарактеризовать по формам собственности, роду предпринимательской деятельности, отраслевой принадлежности, размерам, организационно-правовой форме, участию или неучастию в объединениях. Значение малых предприятий в современной экономике связано с их ролью в удовлетворении новых потребностей, создании новых рабочих мест, высокой адаптивностью к изменениям рыночной конъюнктуры, формировании конкурентной среды. Поддержка малого бизнеса стала одной из важных функций современного государства.
3. Наиболее распространенные организационно-правовые формы предприятий: индивидуальные, представляющие форму единоличного (семейного) предпринимательства; предприятия, основанные на коллективном предпринимательстве (товарищества, кооперативы, акционерные общества) и государственные (унитарные) предприятия, функционирующие на началах хозяйственного ведения или оперативного управления.
4. Предприятия могут хозяйствовать самостоятельно или входить в объединения. Разные формы объединений предприятий различаются по степени самостоятельности входящих в них предприятий. Объединение предприятий может носить характер горизонтальной или вертикальной интеграции или диверсификации.

П р и л о ж е н и е

6.1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. (СЗ, 1995, № 25, ст. 2343)

С т а т ь я 3. Субъекты малого предпринимательства

1. Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие Организации... в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

в промышленности	– 100 человек;
в строительстве	– 100 человек;
на транспорте	– 100 человек;
в сельском хозяйстве	– 60 человек;
в научно-технической сфере	– 60 человек;
в оптовой торговле	– 50 человек;
в розничной торговле и бытовом обслуживании населения	– 30 человек;
в остальных отраслях	– 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица...

С т а т ь я 6. Государственная поддержка малого предпринимательства

1. Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:
 - формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
 - создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий...
 - поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
 - организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

С т а т ь я 7. Государственные программы поддержка малого предпринимательства

2. Государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства включают в себя следующие основные положения:
 - меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровнях;
 - перспективные направления развития малого предпринимательства и приоритетные виды деятельности субъектов малого предпринимательства;
 - меры, принимаемые для реализации основных направлений и развития форм поддержки малого предпринимательства;
 - предложения по установлению налоговых льгот и ежегодному выделению средств из соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринимательства;
 - меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, а также инновационных программ...
3. Финансовое обеспечение государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства осуществляется ежегодно за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Российской Федерации и средств местных бюджетов,

С т а т ь я 8. Фонды поддержки малого предпринимательства

2. Финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства осуществляет Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, создаваемый Правительством Российской Федерации.

Средства Федерального фонда поддержки малого предпринимательства формируются за счет средств федерального бюджета, а также за счет других источников, предусмотренных настоящей статьей...

Статья 9. Налогообложение субъектов малого предпринимательства

2. Законами Российской Федерации и законами субъектов Российской Федерации устанавливаются льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также предприятий, учреждений и организаций, создаваемых в целях выполнения работ для субъектов малого предпринимательства и оказания им услуг.

Статья 11. Льготное кредитование субъектов малого предпринимательства

1. Кредитование субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях с компенсацией соответствующей разницы кредитным организациям за счет средств фондов поддержки малого предпринимательства. При этом кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого предпринимательства на льготных условиях, пользуются льготами...

6.2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 г. (СЗ, 1994, № 32, ст. 3301) с изменениями и дополнениями, внесенными федеральным законом от 20 февраля и 12 августа 1996 г. (СЗ, 1996, № 9, ст. 64; № 34, ст. 4026)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 66. Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах

1. Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности...
2. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества).
3. Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

Статья 67. Права и обязанности участников хозяйственного товарищества или общества

1. Участники хозяйственного товарищества или общества вправе:
 - участвовать в управлении делами товарищества или общества...
 - получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке;
 - принимать участие в распределении прибыли;
 - получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость...
2. Участники хозяйственного товарищества или общества обязаны:
 - вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами;
 - не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества или общества...

Статья 69. Основные положения о полном товариществе

1. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом...

Статья 71. Управление в полном товариществе

1. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников...

Статья 74. Распределение прибыли и убытков полного товарищества

1. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников...

Статья 75. Ответственность участников полного товарищества по его обязательствам

1. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества...

Статья 78. Последствия выбытия участника из полного товарищества

1. Участнику, выбывшему из полного товарищества, выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующей доле этого участника в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором...

Статья 82. Основные положения о товариществе на вере

1. Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности...

Статья 85. Права и обязанности вкладчика товарищества на вере

1. Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал. Внесение вклада удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом.
2. Вкладчик товарищества на вере имеет право:
 - 1) получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором;
 - 2) знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;
 - 3) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором...

Статья 86. Ликвидация товарищества на вере

2. При ликвидации товарищества на вере, в том числе в случае банкротства, вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований его кредиторов.

Оставшееся после этого имущество товарищества распределяется между полными товарищами и вкладчиками пропорционально их долям в складочном капитале товарищества, если иной порядок не установлен учредительным договором или соглашением полных товарищей и вкладчиков.

Статья 87. Основные положения об обществе с ограниченной ответственностью

1. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов...

Статья 91. Управление в обществе с ограниченной ответственностью

1. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников.

В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган (коллегиальный и (или) единоличный), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников...

Статья 96. Основные положения об акционерном обществе

1. Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций...

Статья 97. Открытые и закрытые акционерные общества

1. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить

открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

2. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества...

Статья 98. Образование акционерного общества

1. Учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала общества, категории выпускаемых акций и порядок их размещения, а также иные условия, предусмотренные законом об акционерных обществах...

Статья 99. Уставный капитал акционерного общества

1. Уставный капитал акционерного общества составляет номинальную стоимость акций общества, приобретенных акционерами.
5. Законом или уставом общества могут быть установлены ограничения числа, суммарной номинальной стоимости акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру.

Статья 103. Управление в акционерном обществе

1. Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров.
К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:
 - 1) изменение устава общества, в том числе изменение размера его уставного капитала;
 - 2) избрание членов совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;
 - 3) образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);
 - 4) утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;
 - 5) решение о реорганизации или ликвидации общества...

Статья 107. Понятие производственного кооператива

1. Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.
2. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Статья 109. Имущество производственного кооператива

1. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.
Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом.
Решение об образовании неделимых фондов принимается членами кооператива единогласно, если иное не предусмотрено уставом кооператива...
4. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.
В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Статья 110. Управление в производственном кооперативе

1. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетны наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива...

Статья 113. Унитарное предприятие

1. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия...

В форме унитарных предприятий могут быть созданы **только** государственные и муниципальные предприятия.

2. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления...
4. Органом унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен.
5. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом...

Статья 114. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения

1. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления...
8. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия...

Статья 115. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления

1. В случаях, предусмотренных законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях, по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, может быть образовано унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)...
5. Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.
6. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства Российской Федерации.

Основные термины и понятия

Предпринимательство, предприятие, технико-производственная, организационная, экономическая обособленность, юридическое лицо, малое предприятие, венчурное предприятие, индивидуальное (семейное) предприятие, товарищества: полное, смешанное, с ограниченной ответственностью, акционерное общество, акционерное общество закрытого и открытого типа, производственный кооператив, унитарное предприятие, картель, трест, синдикат, концерн, конгломерат.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое предприятие? Каковы его основные черты?
2. Что собой представляет предприятие в правовом отношении?
3. По каким признакам можно охарактеризовать каждое предприятие?
4. Каковы критерии малого предприятия? Каковы его функции в рыночной экономике? Как и почему государство содействует развитию малого предпринимательства?
5. На основании Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» ответьте на вопросы: каковы критерии малого предприятия в России? Какие оно имеет льготы? Как государство содействует развитию малого предпринимательства?

6. На основании соответствующих статей Гражданского кодекса Российской Федерации охарактеризуйте:
 - единоличное (индивидуальное) предприятие.
 - разные формы товариществ;
 - акционерное общество открытого и закрытого типа;
 - производственный кооператив.
7. В чем основные отличия государственных предприятий от других организационно-правовых форм предприятий?
8. Какая организационная форма была бы, с Вашей точки зрения, наиболее рациональной для:
 - страховой компании;
 - бензоколонки;
 - юридической консультации;
 - промышленного комплекса по добыче и переработке нефти?
9. Сравните различные организационно-правовые формы предприятий и опишите преимущества и недостатки той или иной формы. Какая форма организации предприятия наиболее благоприятна с точки зрения:
 - возможности освоения новой техники;
 - безопасности от последствий возможного банкротства;
 - самостоятельности управления фирмой.
10. Как в России распределяются предприятия по организационно-правовой форме? Какая форма преобладает?
11. Какие формы объединений предприятий Вы знаете?
12. Чем горизонтальная интеграция отличается от вертикальной и от диверсификации?

* * *

Г Л А В А 7

ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предмет данной главы – анализ результатов производственной деятельности предприятий, их издержек и доходов, выбор оптимального объема производства, рассмотрение условий получения прибыли.

7.1. Объем производства: совокупный, средний и предельный продукт

Для производства товаров и услуг используются определенные ресурсы (сырье, материалы, оборудование, труд и т.п.). Существует множество способов соединения факторов производства для выпуска заданного объема продукции. Зависимость между количеством вложенных ресурсов и объемом производства описывается производственной функцией. **Производственная функция** характеризует максимальный объем выпуска, которого можно достичь при любом заданном наборе ресурсов:

$$Q = f(R_1, R_2, R_3, \dots, R_n),$$

где

Q – объем выпуска (производства) продукции;

R – количество используемых ресурсов разного вида.

Производственная функция – это *технологическая функция*, она устанавливает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемом выпуска в натуральном выражении.

Рассмотрим двухфакторную производственную функцию. Для производства 100 единиц продукции может быть использована разная комбинация затрат труда и капитала (табл. 7.1).

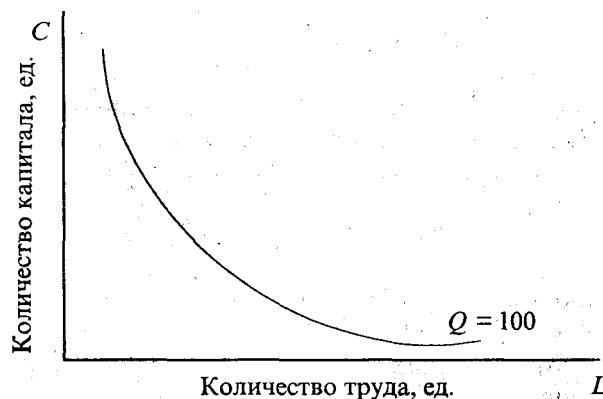
Таблица 7.1

**Возможные комбинации труда и капитала
для производства 100 ед. продукции**

Комбинация	Труд, ед. (L)	Капитал, ед. (C)
A	5	1
B	3	2
C	2	3
D	1	6

Графически производственная функция изображается с помощью изоквант (греч. *изо* – одинаковый, лат. *кванто* – количество). **Изокванта** – кривая, отражающая различные комбинации ресурсов, используемых в производстве, которые имеют своим результатом один и тот же объем выпуска.

Отложив на горизонтальной оси затраты труда, а на вертикальной – затраты капитала при каждом из возможных способов производства и соединив соответствующие точки, получим изокванту, которая характеризует возможные сочетания затрат труда и капитала для получения заданного объема производства (100 единиц продукции) (рис. 7.1).



Поскольку существует множество вариантов производства одного и того же объема продукции, то возникает вопрос: какой же из них выбрать, какой вариант является экономически эффективным? *Экономически эффективный способ производства* заданного объема продукции минимизирует издержки производства (затраты факторов производства в стоимостном выражении).

Предположим, что в рассматриваемом нами случае цена единицы труда – 150 ден. ед., а капитала – 1000 ден. ед., тогда затраты на производство составят при вариантах:

$$A - 1750 \text{ ден. ед. } (150 \times 5) + 1000;$$

$$B - 2450 \text{ ден. ед. } (150 \times 3) + (1000 \times 2);$$

$$C - 3300 \text{ ден. ед. } (150 \times 2) + (1000 \times 3);$$

$$D - 6150 \text{ ден. ед. } 150 + (1000 \times 6).$$

Очевидно, что экономически эффективен способ A , при котором используется 5 единиц труда и 1 единица капитала.

Для измерения объемов производства используются разные показатели:

- *совокупный* (суммарный, общий, валовой) продукт (TP) – общий выпуск продукции, полученный при использовании всего объема применяемых факторов производства;

- *средний* продукт (AP) – выпуск продукции в расчете на единицу ресурса одного вида. Так, средний продукт труда

$$AP_L = TP : L,$$

где

TP – совокупный продукт;

L – количество используемого труда.

- *предельный* продукт (MP) – прирост совокупного продукта в результате применения дополнительной единицы данного переменного ресурса. Предельный продукт труда:

$$MP_L = \Delta TP : \Delta L,$$

где

ΔTP – прирост совокупного продукта;

ΔL – прирост вложения труда.

Предположим, что производство осуществляется с использованием фиксированного (капитал) и переменного (труд) факторов. Результаты производства представлены в виде табл. 7.2.

Таблица 7.2

Совокупный, средний и предельный продукт труда

Затраты труда	Совокупный продукт	Предельный продукт	Средний продукт
0	0		–
1	15	15	15
2	40	25	20
3	63	17	21
4	76	13	19
5	85	9	17
6	90	5	15
7	91	1	13

Отложив на горизонтальной оси затраты труда, а на вертикальной – объем выпуска, можно построить кривые совокупного, среднего и предельного продукта (рис. 7.2).

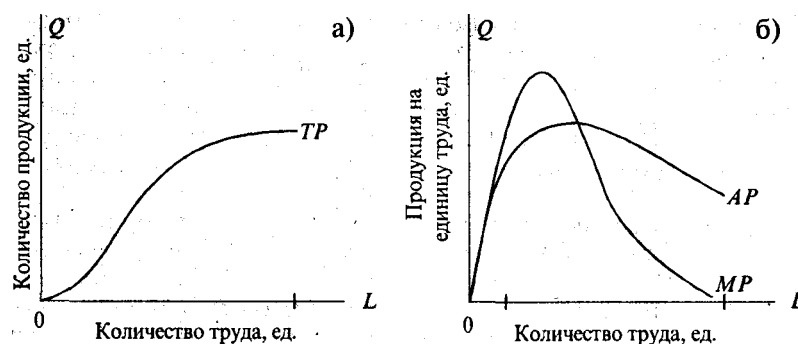


Рис. 7.2. Кривые совокупного, среднего и предельного продукта
а) кривая совокупного продукта (TP); б) кривые среднего (AP) и предельного (MP) продукта.

Как видно из графиков, совокупный продукт сначала быстро возрастает, а затем темп роста замедляется; предельный и средний продукт сначала возрастают, а затем после определенного момента начинают падать. Такая динамика продукта объясняется действием **закона убывающей отдачи**, согласно которому при фиксированной величине одного ресурса *увеличение* вложений другого (переменного) ресурса на единицу, начиная с определенного момента, ведет к *уменьшению* предельного продукта в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Сначала кривая *MP* растет быстрее *AP*, так как каждый новый рабочий прибавляет к общему продукту величину большую, чем средний продукт. Затем величина предельного продукта начинает сокращаться, соответственно падает и средний продукт. Итак, пока кривая *MP* выше кривой *AP*, средний продукт растет; когда кривая *MP* ниже кривой *AP*, средний продукт падает. Средний продукт достигает своего *максимума* в точке пересечения кривых *AP* и *MP*.

7.2. Издержки производства

Рассмотренная ранее производственная функция устанавливает натурально-вещественную (технологическую) связь между использованием (затратами) факторов производства и объемом выпускаемой продукции. В данном вопросе речь пойдет о *стоимостной* зависимости между объемом произведенной продукции и затраченными факторами производства.

Издержки производства (С) – это стоимость использованных факторов производства. Величина издержек зависит от объема затраченных ресурсов и их цены. Однако поскольку ресурсы ограничены, то их использование для производства данного продукта означает отказ от производства других, альтернативных продуктов. Отсюда: все издержки производства по природе своей **альтернативны**, т.е. они связаны с упускаемыми возможностями применения ресурсов в другом производстве.

Сталь, использованная при производстве автомобилей, окажется потерянной для производства станков, инструментов и т.п. Если слесарь занят в производстве того же автомобиля, издержки, связанные с использованием труда этого слесаря на автомобильном заводе, равны тому вкладу, который он мог бы сделать в производство холодильников.

Различают внешние и внутренние издержки производства.

Внешние (денежные, явные) **издержки** – альтернативные издержки, принимающие форму денежных платежей, сделанных фирмой поставщикам факторов производства (заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, арендная плата и т.п.). Это выплаты, осуществляемые с целью привлечения ограниченных ресурсов именно в данное производство и приводящие тем самым к отвлечению этих ресурсов от других альтернативных вариантов их применения.

Внутренние (неявные, имплицитные) **издержки** – это денежные доходы, которыми жертвует фирма, самостоятельно используя принадлежащие ей ресурсы, т.е. это доходы, которые *могли бы быть* получены фирмой за самостоятельно используемые ресурсы (денежные средства, помещения, оборудование и т.п.) при наилучшем из возможных способов их применения.

Например, если фирма располагается в помещении, принадлежащем владельцу фирмы, то тем самым упускается возможность сдать это помещение в аренду и получать арендную плату. Хотя внутренние издержки носят неявный, скрытый характер и не отражаются в бухгалтерской отчетности, они всегда должны учитываться при принятии экономических решений, т.е. упущенная (неполученная) в данном примере арендная плата является частью экономических издержек производства.

Внутренние издержки включают в себя также так называемую нормальную прибыль. **Нормальная прибыль** представляет собой минимальную плату, которой должны вознаграждаться предпринимательские способности, чтобы стимулировать их применение на данной фирме, т.е. это минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы оставаться в данном бизнесе. Этот доход должен быть не меньше прибыли, которую предприниматель мог бы иметь в другой, наиболее выгодной для себя сфере деятельности, но «упускается» им. Практически нормальная прибыль определяется самим предпринимателем как оценка альтернативных возможностей приложения своей предприимчивости.

Таким образом, экономические издержки включают в себя как внешние, так и внутренние (в том числе нормальную прибыль) издержки, а бухгалтерские издержки – только внешние.

Поскольку величина бухгалтерских и экономических издержек производства не совпадает, постольку существуют и различия в величине бухгалтерской и экономической прибыли.

Бухгалтерская прибыль равна выручке от реализации продукции за вычетом бухгалтерских (внешних, явных) издержек производства.

Чистая экономическая прибыль равна выручке от реализации за вычетом экономических издержек производства (внешних и внутренних, включая нормальную прибыль).

Возможности изменения способов и издержек производства варьируются в зависимости от того, сколько времени требуется фирме, чтобы изменить технологию производства или отреагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Этот факт находит свое отражение в существовании различий между издержками производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Краткосрочный период – это период, когда большая часть факторов производства остается постоянной, фиксированной, и для того, чтобы увеличить (или сократить) объем производства фирма может изменять только один фактор производства. В краткосрочном периоде такие виды затрат, как

здания, оборудование, посевные площади, остаются постоянными, поэтому фирма может воздействовать на объем производства, изменяя лишь, например, число привлекаемых работников.

В долгосрочном периоде фирма может внести изменения во все факторы производства. Она может не только нанять дополнительных работников, но и расширить свои производственные мощности за счет строительства или приобретения дополнительных помещений и оборудования, что позволит осуществлять выпуск продукции в таких масштабах, которые наилучшим образом будут соответствовать новым рыночным условиям.

Анализируя издержки, необходимо различать издержки на весь объем выпуска продукции – *полные* (общие, суммарные) издержки производства – и издержки производства единицы продукции – *средние* (удельные) издержки.

Рассматривая затраты на весь объем выпуска, выделяют следующие издержки производства:

- **постоянные** (FC) – издержки, которые *не зависят* от объема выпускаемой продукции (Q) и возникают уже тогда, когда производство еще не начато. Так, еще до начала производства следует иметь в распоряжении предприятия такие факторы, как здания, машины, оборудование. В краткосрочном периоде постоянными издержками являются арендная плата, затраты на охрану, налог на недвижимость и т.п.;

- **переменные** (VC) – издержки, которые *меняются* в зависимости от объема выпуска. К ним относятся: основные и вспомогательные материалы, заработная плата рабочих, транспортные издержки, расходы электроэнергии на производственные цели и т.п.;

- **совокупные** (TC) – сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC.$$

Переменные и совокупные издержки производства возрастают вместе с увеличением выпуска продукции, однако темп роста этих издержек неодинаков. Начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро, затем по мере дальнейшего увеличения объемов производства их темп роста замедляется и они растут медленнее, чем продукция (сказывается положительный эффект масштаба). В дальнейшем, однако, когда вступает в действие закон убывающей отдачи, переменные и совокупные издержки начинают обгонять рост производства (рис. 7.3).

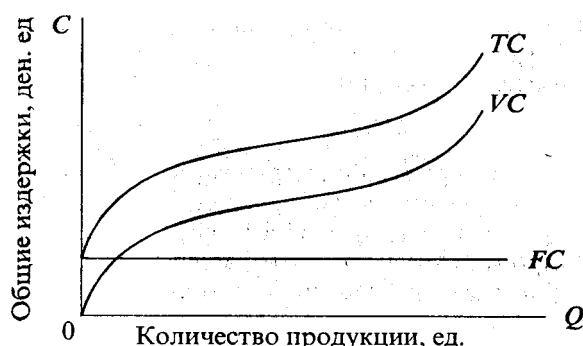


Рис. 7.3. Издержки производства всего объема выпуска
Совокупные (TC), переменные (VC) и постоянные издержки (FC)

Для экономического анализа особый интерес представляют издержки в расчете на единицу продукции, или *средние издержки*:

- **средние постоянные издержки** (AFC) – постоянные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AFC = FC : Q.$$

По мере увеличения объема производства постоянные издержки распределяются уже на большее количество продукции, так что средние постоянные издержки снижаются;

- **средние переменные издержки** (AVC) – переменные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AVC = VC : Q.$$

По мере увеличения объема производства средние переменные издержки сначала падают (положительный эффект масштаба), достигают своего минимума, а затем под действием закона убывающей отдачи начинают расти.

- **средние совокупные издержки (ATC)**– совокупные издержки в расчете на единицу продукции:

$$ATC = TC : Q.$$

Динамика средних совокупных издержек отражает динамику средних постоянных и переменных издержек. Пока снижаются и те и другие – средние совокупные падают, но когда по мере увеличения объема производства рост переменных издержек начинает обгонять падение постоянных – средние совокупные издержки начинают расти.

В экономическом анализе широко используются **предельные издержки (MC)** – прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции:

$$MC = \Delta TC : \Delta Q$$

Предельные издержки показывают, во сколько обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на единицу. Предельные издержки решающим образом влияют на выбор фирмой объема производства, ибо это именно тот показатель, на который фирма может воздействовать (рис. 7.4).

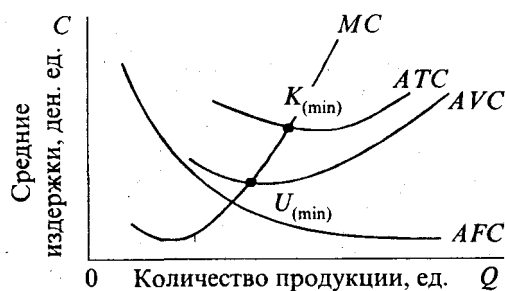


Рис. 7.4. Издержки производства на единицу продукции
Предельные (MC), средние постоянные – (AFC), средние переменные – (AVC), средние совокупные – (ATC) издержки производства

Выше была рассмотрена динамика издержек производства, связанных с изменением объема выпуска при заданном уровне постоянных затрат. В долгосрочном периоде фирма может менять все используемые факторы производства. Если фирма достигает объема производства, при котором предельные издержки резко возрастают, то она вынуждена внести изменения и в те факторы производства, которые ранее были постоянными, т.е. в долгосрочном периоде все издержки производства являются переменными.

Издержки производства, характеризующие затраты факторов производства на единицу продукции в долгосрочном периоде, называются долгосрочными средними издержками (LAC). На динамику долгосрочных средних издержек и соответственно на форму их кривой влияет эффект масштаба.

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

- *возрастающую* (положительную) отдачу от масштаба – объем производства растет быстрее, чем издержки, и следовательно, средние издержки производства снижаются;
- *убывающую* (отрицательную) отдачу от масштаба – издержки растут быстрее, чем объем производства, и следовательно, средние издержки производства возрастают;
- *постоянную* отдачу от масштаба – объем производства и издержки растут одинаковыми темпами, соответственно издержки производства единицы продукции не меняются.

7.3. Доходы предприятия

Подобно тому как различают совокупные, средние и предельные издержки, необходимо различать совокупный, средний и предельный доход.

Совокупный доход (валовой, суммарный, общий доход, выручка от реализации) (TR)– это произведение цены (p) на количество проданной продукции (Q):

$$TR = p \times Q.$$

Таким образом, доход – это всегда функция от цены и объема производства. При этом в зависимости от характера рынка (совершенной или несовершенной конкуренции), на котором функционирует фирма, цена представляет собой либо постоянную величину, на которую фирма не может воздействовать (фирма – ценополучатель), либо величину переменную, на которую фирма может повлиять (фирма – ценоделатель).

Отсюда: доход фирмы, функционирующей на рынке совершенной конкуренции, всецело зависит от выбранного ею объема производства и изменяется пропорционально изменению выпуска продукции, в то же время доход фирмы, реализующей свою продукцию на рынке несовершенной конкуренции, зависит от выбранного объема производства и от цены. Фирма-монополист для того чтобы продать больше продукции, вынуждена снижать цену, поэтому совокупный доход фирмы по мере увеличения объема продаж сначала растет, затем начинает снижаться.

Графически совокупный доход фирмы совершенного конкурента представляет собой прямую, восходящую из начала координат; фирмы-монополиста – параболу, вершина которой характеризует максимальный совокупный доход, получаемый фирмой (рис. 7.5).

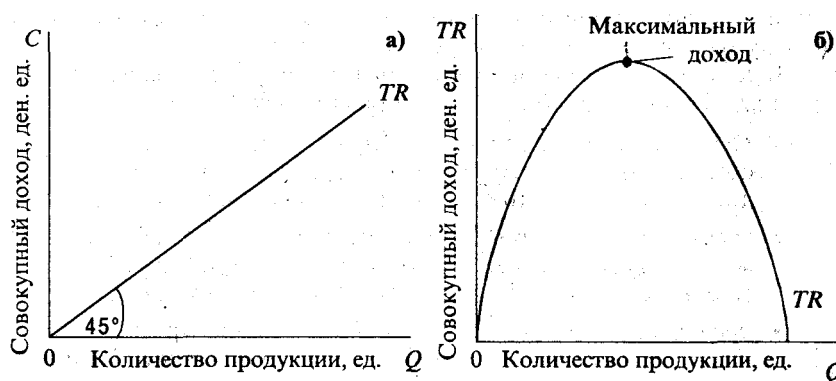


Рис. 7.5. Совокупный доход
а) конкурентной фирмы; б) неконкурентной фирмы

Средний доход (AR) – это доход, получаемый на единицу проданной продукции:

$$AR = TR : Q.$$

Очевидно, что средний доход фирмы равен цене продукта:

$$AR = (p \times Q) : Q = p.$$

Наконец, третьим показателем, характеризующим доход фирмы и широко используемым в экономическом анализе, является предельный доход (MR). **Предельный доход** характеризует прирост совокупного дохода при увеличении объема производства на единицу.

$$MR = \Delta TR : \Delta Q.$$

В условиях конкурентного рынка предельный доход фирмы равен среднему доходу и цене, т.е. $MR = AR = p$ (рис. 7.6).

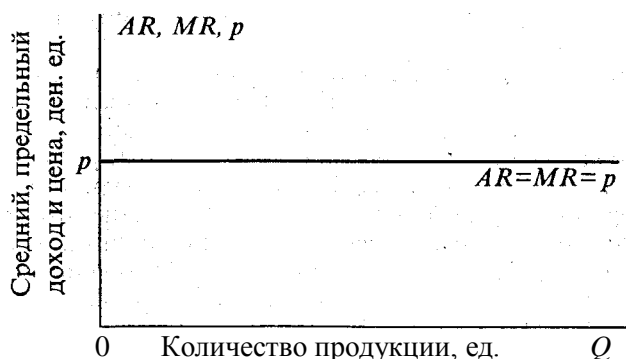


Рис. 7.6. Средний, предельный доход и цена продукции конкурентной фирмы

Предельный доход *неконкурентной* фирмы меньше среднего дохода (цены), т.е.

$$MR < p.$$

Подобное соотношение между предельным доходом и ценой объясняется следующим образом. Чтобы продать дополнительную единицу продукции, фирма вынуждена снизить на нее цену, но фирма не может продавать одинаковые экземпляры продукции по разным ценам, поэтому она вынуждена снизить цены и на все *предыдущие* экземпляры. В результате за счет дохода, полученного от продажи дополнительной единицы продукции, фирма должна покрыть убытки от снижения цен на предыдущие экземпляры. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход *неконкурентной* фирмы равен цене дополнительной единицы продукции за вычетом убытков, возникающих в результате снижения цены предыдущих единиц.

Предположим, что фирма продает первую единицу продукции за 124 ден. ед., чтобы продать вторую единицу, она вынуждена снизить цену до 114 ден. ед., но снизив цену за вторую единицу до 114 ден. ед., фирма вынуждена снизить цену и на предыдущую (первую) единицу. В результате, продав вторую единицу за 114 ден. ед., фирма получит предельный доход, равный 104 ден. ед. [$114 - (124 - 114)$], т.е. предельный доход меньше цены.

Таким образом, если для продажи большего количества товара фирме необходимо снизить цену, то кривая среднего дохода будет наклонена вниз, а кривая предельного дохода окажется ниже кривой среднего дохода (рис. 7.7).

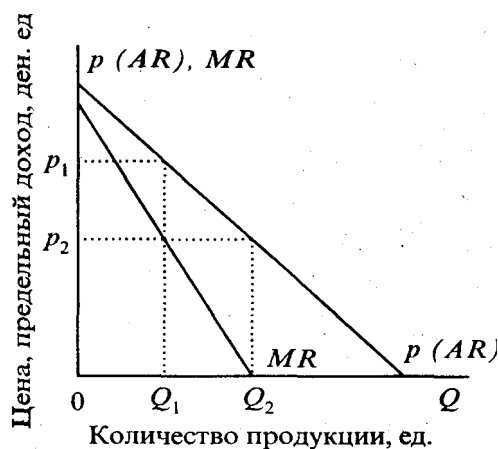


Рис. 7.7. Средний, предельный доход и цена продукции *неконкурентной* фирмы

6.4. Максимизация прибыли

Целью деятельности практически любой фирмы является *максимизация прибыли*, представляющей собой разность между выручкой от реализации (совокупным доходом) и издержками производства. И хотя фирма стремится к максимизации прибыли, вполне возможна ситуация, когда она (в краткосрочном периоде) будет работать, не получая прибыли или неся убытки, или вообще на некоторое время прекратит производство. Все зависит от соотношения дохода и издержек, величина которых определяется *объемом выпуска*, который выбирает фирма.

Отсюда важнейшая задача фирмы – нахождение, выбор *оптимального объема производства*. Делает это фирма, сопоставляя совокупный доход, который может быть получен при разных объемах производства, с соответствующими этим объемам издержками.

Начертив на одном графике кривые совокупного дохода (TR) и совокупных издержек (TC), можно сопоставить доход и издержки, соответствующие разным объемам производства (рис. 7.8).

TR, TC

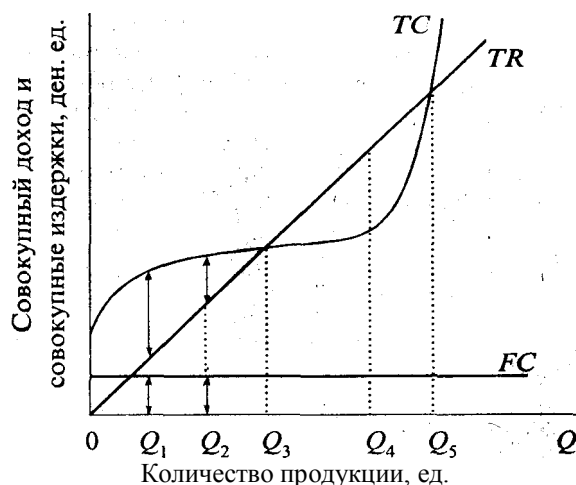


Рис. 7.8. Объем производства и результаты деятельности конкурентной фирмы

Анализ графиков показывает, что при разных объемах производства соотношение между совокупными издержками и совокупным доходом различны.

1. Фирма получает *прибыль*, производя в объемах, при которых совокупный *доход больше* совокупных *издержек*. На графике – это объемы производства, расположенные между точками критического объема, за пределами которых фирма несет убытки ($Q_3 - Q_5$).

2. Объем производства, при котором разница между совокупным доходом и совокупными издержками *максимальна*, обеспечивает фирме максимальную прибыль (Q_4).

3. Производство в объемах, при которых совокупные *издержки больше* совокупного *дохода*, приносит фирме *убытки* ($0 - Q_3$). Фирма будет работать, получая убытки, если эти убытки меньше издержек, которые она понесла бы, прекратив производство (постоянные издержки). Вообще, если фирма покрывает все свои переменные издержки и хотя бы часть постоянных, она должна производить. Объем производства, при котором превышение совокупных издержек над совокупным доходом минимально, означает получение фирмой минимальных убытков.

4. Объем производства, при котором совокупные *издержки равны* совокупному *доходу*, не приносит фирме ни прибыли, ни убытков, т.е. имеет место нулевая прибыль (Q_3, Q_5).

5. Если при определенном объеме выпуска убытки фирмы равны постоянным издержкам (FC), то фирме *безразлично* производить или нет, поскольку приостанавливая производство, она все равно несет постоянные издержки (Q_2).

6. Объем производства, при котором *убытки больше постоянных издержек*, свидетельствует о том, что фирме следует временно *прекратить производство* (закрыться) (Q_1). Возможные результаты деятельности фирмы в зависимости от объема производства представлены в табл. 7.3.

Таблица 7.3

Результаты деятельности фирмы
в зависимости от объема производства

Соотношение дохода и издержек	Результат
$TR > TC$	Прибыль (P)
$(TR - TC)_{\max}$	Максимальная прибыль (P_{\max})
$TC > TR$	Убытки ($-P$)
$(TC - TR)_{\min}$	Минимальные убытки ($-P_{\min}$)
$TR = TC$	Нулевая прибыль ($P = 0$)
$(-P) = FC$	Точка безразличия (фирме безразлично, производить или нет)
$(-P) > FC$	Прекращение производства

Итак, результат деятельности фирмы зависит от цены продукции и объема производства, определяющего доход и издержки производства как конкурентной, так и неконкурентной фирм.

Для нахождения оптимального объема производства часто используется метод сопоставления дохода, приносимого дополнительной единицей продукции, с приростом издержек производства, вызванным ее выпуском, т.е. фирме для определения оптимального объема производства следует сравнить *предельный доход (MR)* с *предельными издержками (MC)*. Фирма, производящая в объемах, при которых $MR = MC$, получает максимально возможную при данных ценах прибыль. При этом надо помнить, что интересует фирму прибыль на всю массу выпуска (а не только на предельную единицу). Таким образом, **оптимальный объем производства** – это объем, при котором предельные издержки производства (MC) и предельный доход (MR) равны.

Пока предельный доход превышает предельные издержки, фирме следует расширять производство, так как увеличив объем производства на единицу, фирма увеличит свою прибыль. Но как только предельные издержки превысят предельный доход, фирме следует снизить производство, иначе ее прибыль будет сокращаться.

Равенство MR и MC является условием максимизации прибыли для любой фирмы независимо от рыночной структуры, в которой она функционирует (совершенная или несовершенная конкуренция).

Это равенство в условиях совершенной конкуренции, когда $MR = p$, преобразуется в равенство:

$$MC = MR = p.$$

Совершенно конкурентная фирма достигает оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, при условии, что цена равняется предельным издержкам (рис. 7.9).

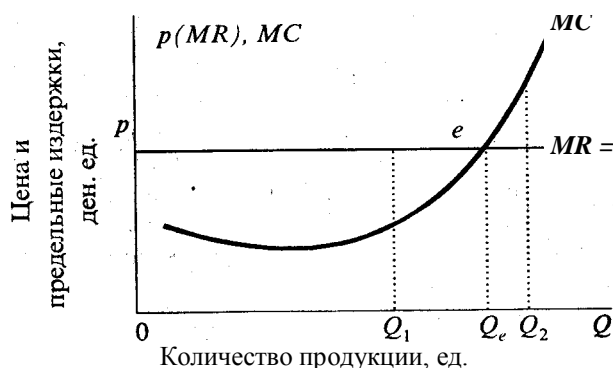


Рис. 7.9. Правило максимизации прибыли

Фирма получает максимальную прибыль при Q_e ($MR = MC$); при Q_1 общая масса прибыли будет меньше, чем при Q_e ; при Q_2 фирма понесет убытки, так как ее издержки окажутся больше ее доходов

Любые отклонения от Q_e приводят к потерям фирмы либо в виде прямых убытков при большем объеме производства, либо в виде сокращения массы прибыли при уменьшении выпуска продукции.

Равенство предельных издержек и предельного дохода – это своего рода сигнал, который информирует производителя о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли.

В ы в о д ы

1. Зависимость между объемом выпуска и количеством затраченных ресурсов описывается производственной (технологической) функцией. Изокванта – кривая, показывающая все возможные сочетания ресурсов, которые могут быть использованы при производстве заданного объема продукции. Для того чтобы из множества возможных вариантов производства выбрать экономически эффективный вариант, необходима стоимостная оценка затрат ресурсов.

2. Объем производства в стоимостном выражении измеряется тремя показателями: совокупным продуктом (весь объем выпуска), средним продуктом (выпуск в расчете на единицу переменного ресурса); предельным продуктом (прирост продукции в связи с увеличением вложений одного вида ресурса на единицу). В силу действия закона убывающей отдачи по мере увеличения вложений одного вида ресурса и неизменности других ресурсов предельный продукт имеет тенденцию к сокращению.

3. Стоимость ресурсов, затраченных на производство продукции, называется издержками производства. Все издержки в условиях ограниченности ресурсов по природе своей являются

альтернативными. Экономические издержки производства включают в себя внешние издержки – денежные выплаты поставщикам ресурсов и внутренние – доходы, которые могли бы быть получены при ином использовании собственных ресурсов (упущенные доходы). В краткосрочном периоде, когда все факторы производства остаются неизменными, а меняется только один, различают совокупные, постоянные и переменные издержки производства на весь объем выпуска и на единицу продукции. Предельные издержки – это прирост издержек, связанный с увеличением объема производства на единицу.

4. Доход фирмы зависит от цены и объема производства. Совершенно конкурентная фирма является ценополучателем (она не может влиять на рыночную цену) и потому ее доход зависит только от объема выпуска. Доход фирмы, функционирующей на рынке несовершенной конкуренции и выступающей как ценоделатель, зависит от цены и объема выпуска. Различают совокупный доход, средний доход и предельный доход. Для совершенно конкурентной фирмы средний, предельный доход и цена продукции равны. Для фирмы-монополиста предельный доход меньше цены.

5. Цель деятельности фирмы – максимизация прибыли, которая представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными издержками. Поскольку и издержки, и доход являются функцией объема производства, то для фирмы основной проблемой становится определение оптимального (наилучшего) объема производства. Фирма будет максимизировать прибыль при объеме выпуска, при котором разность между совокупным доходом и совокупными издержками наибольшая, или при объеме, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Если убытки фирмы меньше ее постоянных издержек, то фирме следует продолжать работать (в краткосрочном периоде), если убытки больше постоянных издержек, то фирме следует прекратить производство.

Основные термины и понятия

Производственная функция, изокванта, совокупный, средний, предельный продукт, экономические издержки производства, внешние, внутренние издержки, нормальная прибыль, бухгалтерская прибыль, чистая экономическая прибыль, совокупные, постоянные, переменные издержки производства на весь объем выпуска и на единицу продукции, совокупный, средний, предельный доход, условие максимизации прибыли.

Контрольные вопросы и задания

1. Какую зависимость описывает производственная функция? Что такое изокванта? Как определить экономически эффективный способ производства заданного объема продукции?
2. Существует четыре способа производства 10 единиц продукции, каждому из которых соответствует разное сочетание необходимого количества труда и капитала.

Способ производства	A	B	B	Г
Количество труда, ед.	9	6	4	3
Количество капитала, ед.	3	4	6	8

Какой способ производства является эффективным, если цена единицы труда – 200 ден. ед., а цена единицы капитала – 400 ден. ед.? Чему будут равны затраты на производство?

3. Что характеризуют и как исчисляются совокупный, средний и предельный продукт? Фирма использует два вида ресурсов: переменный – труд и фиксированный – капитал.

Число рабочих, чел.	0	1	2	3	4	5	6
Совокупный продукт, ед.	0	15	40	63	76	85	90

Рассчитайте средний и предельный продукт, постройте и проанализируйте соответствующие кривые.

4. Что собой представляют издержки производства? Какова связь между ограниченностью ресурсов и характером издержек производства? Что понимается под экономическими издержками

производства? Объясните, чем отличается экономический подход к определению величины издержек от бухгалтерского?

- Объясните понятия «внутренние» и «внешние» издержки. Приведите соответствующие примеры. Доход по срочным вкладам составляет 30% годовых. Чему равны внутренние издержки, если вкладчик снимает со счета 25 тыс. руб. для постройки дачи?
- Что такое бухгалтерская и чистая экономическая прибыль? Как они соотносятся между собой?
- На основании приведенных ниже данных определите внешние, внутренние, бухгалтерские и экономические издержки производства, а также бухгалтерскую и чистую прибыль (в тыс. ден. ед):

Заработная плата наемного персонала	40,0
Возможный заработок предпринимателя на другой фирме	20,0
Выплата процентов за кредит	10,0
Возможный доход на собственный капитал	5,0
Амортизация	15,0
Сырье и материалы	20,0
Арендная плата, которую можно было бы получить за помещение фирмы	30,0
Выручка от реализации	200,0

- Что понимается в экономике под краткосрочным и долгосрочным периодами? Что такое постоянные и переменные издержки? Приведите примеры. Если фирма не производит продукцию, имеются ли у нее издержки производства? Вы решили заняться извозом – использовать свои «Жигули» как такси. Что Вы отнесете к постоянным и переменным издержкам: расходы на бензин, на оплату гаража, расходы на установку противоугонной сигнализации, страховку, чехлы для сидений, расходы на ежегодный техосмотр?
- Что такое средние издержки? Как исчисляются средние постоянные, средние переменные и средние совокупные издержки? Что такое предельные издержки? Почему средние и предельные издержки сначала падают, а потом возрастают? Как взаимосвязаны функции средних и предельных издержек? Изобразите графически кривые средних постоянных, средних переменных, средних совокупных и предельных издержек. Когда предельные издержки равны средним?
- | | | | | | | |
|---------------------------------|----|----|----|----|----|----|
| Объем выпуска, ед. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Средние переменные издержки | 17 | 15 | 14 | 15 | 19 | 19 |
| Постоянные издержки фирмы равны | 24 | | | | | |

 Определите средние постоянные, средние переменные, средние совокупные и предельные издержки. Начертите соответствующие кривые.
- Существует ли в долгосрочном периоде понятие постоянных издержек? Приведите примеры того, как по истечении определенного времени постоянные издержки могут оказаться переменными.
- Охарактеризуйте основные виды эффекта масштаба. Если объем производства увеличился на 20%, а издержки производства возросли: а) на 20%, б) на 10%, в) на 30%, то какой эффект масштаба имеет место в каждом случае?
- Что такое совокупный доход фирмы и как он исчисляется? Что собой представляют кривые совокупного дохода конкурентной и неконкурентной фирм?
- Как исчисляется средний доход фирмы? Как соотносятся средний доход фирмы и цена на ее продукцию? Как выглядят кривые среднего дохода конкурентной и неконкурентной фирм?
- Что такое предельный доход и как он исчисляется? Начертите кривые предельного дохода конкурентной и неконкурентной фирм. Как соотносятся средний и предельный доход конкурентной фирмы и рыночная цена? Объясните, почему в условиях несовершенной конкуренции предельный доход меньше цены.
- | | | | | | | | | |
|--------------------|---|---|----|----|----|----|----|----|
| Объем выпуска, ед. | 0 | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 |
|--------------------|---|---|----|----|----|----|----|----|

Цена продукции Конкурентной фирмы, ден. ед.	20	20	20	20	20	20	20	20
Цена продукции Неконкурентной фирмы, ден. ед.	40	36	32	28	24	20	16	12

Рассчитайте совокупный, средний и предельный доход для: а) конкурентной фирмы; б) неконкурентной фирмы. Начертите на одном графике совокупный доход конкурентной фирмы и неконкурентной фирмы; на другом – средний и предельный доход также конкурентной и неконкурентной фирм. Проанализируйте кривые.

17. Почему объем производства является основным фактором, от которого зависит прибыль фирмы? Фирмы, производящие себе в убыток, должны сразу закрываться. Верно ли это?

18. Ответьте на следующие вопросы:

Каков должен быть объем выпуска, чтобы фирма получила максимальную прибыль?

Если кривая совокупного дохода находится ниже кривой совокупных издержек, каков будет результат деятельности фирмы?

Каков будет результат деятельности фирмы, если ее совокупный доход равен совокупным издержкам при данном выпуске продукции?

Что такое точка безразличия? При каком объеме выпуска она достигается?

При каких условиях фирма прекратит производство?

19. Каково должно быть соотношение между MR и MC , если фирма стремится к максимизации прибыли? Почему при отклонении объема производства от величины, соответствующей равенству предельных издержек предельному доходу, прибыль фирмы уменьшается? Как следует себя вести фирме, стремящейся максимизировать прибыль, если предельный доход больше (меньше) предельных издержек?

20. Объем выпуска, ед. 0 1 2 3 4 5 6

Предельные
издержки, ден. ед. 30 20 10 15 25 30

Предельный
доход, ден. ед. 30 30 30 30 30 30

На основе приведенных данных начертите кривые предельного дохода и предельных издержек совершенно конкурентной фирмы.

Какой объем производства будет оптимальным? Что произойдет, если фирма увеличит или уменьшит объем выпуска на единицу?

Т е с т ы

1. Производственная функция показывает:

- возможность увеличения одного продукта при сокращении производства другого;
- возможные объемы производства 2-х продуктов при полном использовании имеющихся ресурсов;
- максимальный выпуск продукции, который может быть достигнут при использовании данного объема ресурсов;
- все ответы неверны.

2. Изокванта характеризует:

- расход производственных факторов;
- комбинацию факторов производства, обеспечивающую минимальные издержки;
- возможности взаимозаменяемости факторов производства;
- результат взаимодействия факторов производства.

3. Затраты труда: 1, 2, 3. Совокупный продукт: 20, 60, 120.

Предельный продукт при каждом объеме затрат труда равен:

- 40, 60; в) 20, 40, 60;
- 20, 30, 40; г) 40, 60, 90.

4. Затраты труда: 1, 2, 3. Совокупный продукт: 20, 60, 120.

- Средний продукт при каждом объеме затрат труда равен:
- а) 40, 60; в) 20, 40, 60;
 - б) 20, 30, 40; г) 40, 60, 90.
5. С увеличением вложений переменного фактора предельный продукт:
- а) сначала сокращается, затем возрастает;
 - б) сначала возрастает, затем сокращается;
 - в) увеличивается возрастающими темпами;
 - г) убывает возрастающими темпами.
6. Экономические издержки производства – это:
- а) все платежи, необходимые чтобы привлечь и удержать ограниченные ресурсы в пределах данного направления деятельности;
 - б) издержки производства продуктов-заменителей;
 - в) стоимость продукции, от производства которой приходится отказаться в связи с производством данного продукта;
 - г) издержки производства конкурирующих фирм, выпускающих аналогичную продукцию.
7. Внешние издержки производства – это:
- а) доходы, которые мог бы получить собственник при альтернативном использовании собственных ресурсов;
 - б) платежи, которые обеспечивают использование чужих ресурсов в данном производстве;
 - в) доходы поставщиков ресурсов самостоятельных по отношению к данному предприятию;
 - г) издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс.
8. Внутренние издержки – это:
- а) доходы, которые мог бы получить собственник при альтернативном использовании собственных ресурсов;
 - б) платежи, которые обеспечивают использование чужих ресурсов в данном производстве;
 - в) доходы поставщиков ресурсов самостоятельных по отношению к данному предприятию;
 - г) издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс.
9. Экономические издержки производства включают:
- а) внешние и внутренние издержки, в том числе нормальную прибыль;
 - б) внешние издержки, но не включают внутренние;
 - в) внутренние, но не включают внешние издержки;
 - г) внутренние и внешние издержки, но не включают нормальную прибыль.
10. Постоянные издержки фирмы – это:
- а) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим в момент их приобретения;
 - б) минимальные издержки производства любого объема производства;
 - в) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
 - г) внутренние издержки.
11. С увеличением объема производства общие переменные издержки производства:
- а) равномерно падают;
 - б) равномерно возрастают;
 - в) не меняются;
 - г) возрастают разными темпами.
12. С увеличением объема производства общие постоянные издержки производства:
- а) равномерно падают;
 - б) равномерно возрастают;
 - в) не меняются;
 - г) возрастают разными темпами.
13. Предельные издержки производства – это:
- а) издержки производства дополнительной единицы продукции;
 - б) минимальные издержки производства;
 - в) постоянные издержки в расчете на единицу продукции;
 - г) все ответы неверны.
14. Если фирма увеличивает затраты на ресурсы на 10%, а объем производства возрастает на 15%, то в этом случае:
- а) наблюдается отрицательный эффект масштаба;

- б) наблюдается положительный эффект масштаба;
 - в) действует закон убывающей отдачи;
 - г) фирма получает максимальную прибыль.
15. Совокупный доход – это:
- а) дополнительный доход, получаемый от продажи дополнительной единицы продукции;
 - б) произведение цены на объем реализованной продукции;
 - в) доход, получаемый в среднем от продажи единицы продукции;
 - г) разность между выручкой от реализации и издержками производства.
16. Прирост совокупного дохода в результате продажи дополнительной единицы продукции – это:
- а) прибыль;
 - б) средний доход;
 - в) совокупный доход;
 - г) предельный доход.
17. Предельный доход конкурентной фирмы:
- а) постоянен и равен цене товара;
 - б) падает с увеличением объема производства;
 - в) растет с увеличением объема производства;
 - г) верны все ответы.
18. Фирма будет получать прибыль, если:
- а) совокупные издержки больше совокупного дохода;
 - б) совокупные издержки меньше совокупного дохода;
 - в) средний доход равен предельным издержкам;
 - г) совокупный доход равен совокупным издержкам.
19. Фирма прекратит производство (закроется) в краткосрочном периоде, если:
- а) ее совокупные издержки больше ее совокупного дохода;
 - б) она несет убытки;
 - в) ее убытки больше ее постоянных издержек;
 - г) ее убытки больше переменных издержек.
20. Чтобы получить максимум прибыли, фирма должна выбрать такой объем выпуска, при котором:
- а) предельные издержки равны цене продукта;
 - б) предельные издержки равны совокупным издержкам;
 - в) предельный доход равен предельным издержкам;
 - г) средние совокупные издержки равны предельному доходу.

* * *

Г Л А В А 8

РЫНКИ РЕСУРСОВ И ПОФАКТОРНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Рынки ресурсов – неотъемлемая часть рыночного хозяйства, от работы которой зависят распределение ограниченных ресурсов общества, результаты производства, доходы фирм и домохозяйств и т.д. Данная глава и посвящена характеристике рынков ресурсов и процесса ценообразования на факторы производства.

8.1. Спрос на экономические ресурсы

Рассмотренные выше издержки производства представляют собой затраты ресурсов, приобретаемых фирмами на рынках ресурсов. На этих рынках действуют те же законы спроса и предложения, тот же механизм рыночного ценообразования. Однако рынки ресурсов в большей степени, чем рынки конечных продуктов, находятся под воздействием внеэкономических факторов – государства, профсоюзов, других общественных организаций (движение «зеленых» и т.п.).

Цены ресурсов, которые формируются на соответствующих рынках, определяют:

- доходы собственников ресурсов (для покупателя цена – это затрата, расход; для продавца – доход);

- распределение ресурсов (очевидно, что чем дороже ресурс, тем эффективнее он должен использоваться; таким образом, цены на ресурсы способствуют распределению ресурсов между отраслями и фирмами);
- уровень издержек производства фирмы, которые при данной технологии всецело зависят от цен ресурсов.

На рынке ресурсов в качестве продавцов выступают домохозяйства, которые продают предприятиям принадлежащие им *первичные ресурсы* – труд, предпринимательские способности, землю, капитал и фирмы, которые продают друг другу так называемые промежуточные продукты – товары, необходимые для производства других товаров (лес, металл, оборудование и т.п.). Покупателями на рынке ресурсов выступают фирмы. *Рыночный спрос* на ресурсы – это *сумма спросов отдельных фирм*. От чего же зависит спрос на ресурсы, предъявляемый отдельной фирмой?

Спрос на ресурсы зависит от:

- *спроса на товар*, в производстве которого используются те или иные ресурсы, т.е. спрос на ресурсы – это *производный спрос*. Очевидно, что если растет спрос на автомобили, то повышается их цена, увеличивается выпуск и возрастает спрос на металл, резину, пластмассу и др. ресурсы;
- *предельной производительности ресурса*, измеряемой, напомним, предельным продуктом (*MP*). Если покупка станка дает больший прирост выпуска, чем наем одного рабочего, то, очевидно, фирма, при прочих равных условиях, предпочтет купить станок.

С учетом этих обстоятельств каждая фирма, предъявляя спрос на ресурсы, сопоставляет тот доход, который она получит от приобретения данного ресурса, с издержками на приобретение этого ресурса, т.е. руководствуется правилом:

$$MRP = MRC,$$

где

MRP – предельная доходность ресурса;

MRC – предельные издержки ресурса.

Предельная доходность ресурса или *предельный продукт ресурса в денежном выражении* характеризует прирост совокупного дохода в результате применения каждой дополнительной единицы вводимого ресурса. Приобретя единицу ресурса и использовав его в производстве, фирма увеличит объем производства на величину предельного продукта (*MP*). Продав этот продукт (по цене *p*), фирма увеличит свой доход на величину, равную выручке от продажи этой дополнительной единицы, т.е.

$$MRP = MP \times p.$$

Таким образом, *MRP* зависит от производительности ресурса и цены *продукции*.

Предельные издержки ресурса характеризуют прирост издержек производства в связи с приобретением дополнительной единицы ресурса. В условиях совершенной конкуренции этот прирост издержек *равен цене* ресурса.

Допустим, что фирма при заданной величине капитала (*C*) может расширить объем выпуска (*TP*), увеличивая численность рабочих (*L*) (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Число рабочих (<i>L</i>)	Совокупный продукт, ед. (<i>TP</i>)	Предельный продукт, ед. (<i>MP</i>)	Цена продукта, ден. ед. (<i>p</i>)	Предельный продукт в денежном выражении, ден.ед. (<i>MRP</i>)
0	0		2	
1	30	30	2	60
2	55	25	2	50
3	63	23	2	46
4	76	13	2	26

5	85	9	2	18
6	90	5	2	10

Нанимая каждого последующего рабочего, фирма увеличивает свой доход, но в силу действия закона убывающей отдачи, все замедляющимися темпами. Первый рабочий увеличил доход фирмы на 60 ден. ед., второй – на 50 ден. ед., третий – на 46 ден. ед. и т.д. Предположим, что заработная плата составляет 30 ден. ед., тогда фирма *наймет трех рабочих*, так как каждый из них будет создавать доход, *большой*, чем его заработная плата. Четвертый и последующие рабочие приносили бы фирме убытки, так как их зарплата превышала бы доход, который они могли бы принести.

Таким образом фирма определяет спрос на *отдельный* ресурс, но в производстве используется множество ресурсов и конечная отдача зависит не только от производительности данного ресурса, но и от тех пропорций, в которых соединяются ресурсы. Ведь производительность рабочего зависит не только от его умения, навыков, квалификации, но и от того, насколько технически оснащен его труд. Отсюда возникает вопрос, каково должно быть соотношение разных ресурсов или какое их *соотношение* будет *оптимальным*, т.е. обеспечит фирме наименьшие издержки производства определенного количества продукции.

Фирма **достигнет наименьших издержек** производства определенного объема выпуска, если при спросе на ресурсы будет соблюдаться правило: отношение предельного продукта одного ресурса к цене этого ресурса равно отношению предельного продукта другого ресурса к цене этого ресурса и т.д., т.е.

$$\frac{MP_L}{p_L} = \frac{MP_C}{p_C} = \dots,$$

где

MP_L и MP_C – соответственно, предельный продукт труда и предельный продукт капитала;

p_L и p_C – соответственно, цена труда и цена капитала;

При соблюдении этого условия фирма находится в *состоянии равновесия*, т.е. отдача всех факторов одинакова и никакое перераспределение денежных средств между ресурсами не снизит издержки производства.

Существует множество объемов выпуска, при которых издержки производства минимальны, но имеется только *один* объем производства, который обеспечивает максимальную прибыль. Какое же сочетание ресурсов позволит максимизировать прибыль?

Правило максимизации прибыли является дальнейшим развитием правила минимизации издержек. Фирма обеспечит получение **максимальной прибыли**, если отношение предельной доходности одного ресурса к цене этого ресурса будет равно отношению предельной доходности другого ресурса к цене этого ресурса и будет равно единице, т.е.:

$$\frac{MRP_L}{p_L} = \frac{MRP_C}{p_C} = 1.$$

Или другими словами, *фирма максимизирует прибыль, если применяет такое соотношение ресурсов, при котором предельная доходность каждого ресурса равна его цене.*

8.2. Пофакторное распределение доходов

В предыдущем параграфе рассматривался рынок факторов производства, теория спроса на ресурсы безотносительно к их конкретному виду. Вообще единого рынка ресурсов нет, существует совокупность рынков разных ресурсов, каждый из которых обладает своими особенностями.

8.2.1. Рынок труда и заработная плата

Среди рынков ресурсов рынок труда занимает особое место, ибо объектом взаимоотношений здесь выступает труд – ресурс, который неотделим от человека, наделенного специфическими психофизиологическими, социальными, культурными, религиозными, национальными и т.п. особенностями. Эти особенности оказывают существенное влияние на мотивацию и степень трудовой активности людей, отражаются на состоянии рынка труда и цене труда – заработной плате (W).

Существует множество *теорий заработной платы*.

Согласно К.Марксу, заработная плата при капитализме – это *превращенная форма стоимости товара рабочая сила*, которая определяется стоимостью средств существования, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы (при этом под рабочей силой понимается способность человека к труду). Таким образом, заработная плата – это стоимость средств существования рабочего.

В отличие от заработной платы при капитализме *зарплата при социализме* трактовалась как часть национального дохода страны, распределяемая между работниками государственного сектора экономики пропорционально количеству и качеству вложенного труда, т.е. заработная плата – это *оплата по труду*.

Теория рыночной экономики исходит из того, что **заработная плата – это цена труда**, доход, получаемый наемным работником за предоставление услуг труда в единицу времени (час, день, неделя, месяц).

Заработная плата – важнейшая и наиболее массовая форма дохода в любой рыночной экономике, она составляет примерно $3/4$ *национального дохода страны*. Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы.

Рассматривая величину заработной платы, необходимо различать: *номинальную заработную плату* – денежное вознаграждение, которое работник получает за предоставленные им услуги труда; *реальную заработную плату* – то количество товаров и услуг (в натуральном выражении), которые работник может купить на свою номинальную заработную плату.

Очевидно, что реальная заработная плата находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной зависимости от уровня цен товаров. Реальная заработная плата может падать даже при росте номинальной заработной платы (если цены растут быстрее, чем номинальная заработная плата).

Как и всякая цена, заработная плата определяется на рынке – рынке труда. **Рынок труда** – это система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения. Субъекты рынка труда – наемные рабочие, предприятия, профсоюзы и государство. *Наемные рабочие* – это свободные трудоспособные граждане, для которых работа по найму – источник средств существования. Рынок труда обычно анализируется на двух уровнях: рынок труда в целом по стране и отраслевой рынок труда, где предъявляется спрос и предлагается труд работников определенных профессий (рынок труда программистов и шахтеров, юристов и водителей автобусов и т.п.). Основные параметры рынка труда как и всякого рынка – спрос, предложение, равновесная цена (заработная плата) и равновесный объем (занятость).

Спрос на труд формируют предприниматели, исходя из предельной производительности труда и сложившейся на рынке цены труда (ставки заработной платы), т.е. руководствуясь правилом $MRP_L = W$, спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы.

Предложение труда – это активный спрос работников на рабочие места, оно представляет собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы.

Предложение труда в целом по стране зависит от:

- общей численности населения;
- доли трудоспособного населения в общей численности;
- продолжительности годового рабочего времени;
- качества, квалификации труда;
- уровня заработной платы.

Рассматривая зависимость предложения труда от изменения ставок заработной платы, необходимо обратить внимание на то, что *кривая предложения индивидом своего труда*, описывающая эту зависимость, имеет несколько необычную форму (рис. 8.1).

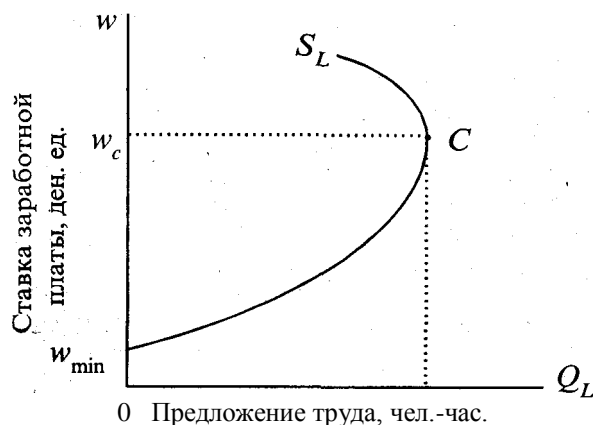


Рис. 8.1. Кривая индивидуального предложения труда

Кривая индивидуального предложения труда показывает, что при увеличении ставки заработной платы предложение труда может либо увеличиваться, либо сокращаться. В форме этой кривой отражается одновременное действие двух эффектов — «эффекта замещения» и «эффекта дохода».

Суть этих эффектов состоит в том, что увеличение предложения труда ведет к росту благосостояния, сокращая в то же время свободное время человека. Экономические блага «замещают» свободное время. Однако существует и «эффект дохода»: при повышении заработной платы работник может позволять себе иметь больше свободного времени, сохраняя достигнутый уровень дохода. До точки C «эффект замещения» преобладает над «эффектом дохода», после точки C — наоборот.

Если, например, почасовая заработная плата — 12 ден. ед. и рабочий трудился 40 часов в неделю, то его заработок составил 480 ден. ед. Предположим, что заработная плата возросла до 15 ден. ед., тогда, чтобы получать такую же заработную плату, рабочий может трудиться 32 часа. Если же он сократит предложение труда до 36 часов в неделю, то он может увеличить и заработную плату и свое свободное время.

Вопрос о том, какой эффект (замещения или дохода) является более сильным при данном уровне заработной платы, не имеет точного ответа, так как зависит от индивидуальных особенностей человека.

Кривая рыночного отраслевого предложения труда имеет обычную, традиционную форму.

Купля-продажа рабочей силы может происходить в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Совершенно конкурентный рынок труда характеризуется полным, абсолютным равенством условий купли-продажи рабочей силы: одинаковыми квалификацией, качеством труда, наличием полной информации о свободных рабочих местах и уровне заработной платы, мобильностью рабочей силы, невозможностью воздействовать на заработную плату ни со стороны покупателя, ни со стороны продавца.

Объединив кривые спроса и предложения труда, можно проанализировать рынок труда. Равновесие на рынке труда достигается при соответствии спроса и предложения труда.

Конкурентный рынок труда представлен на рис. 8.2.

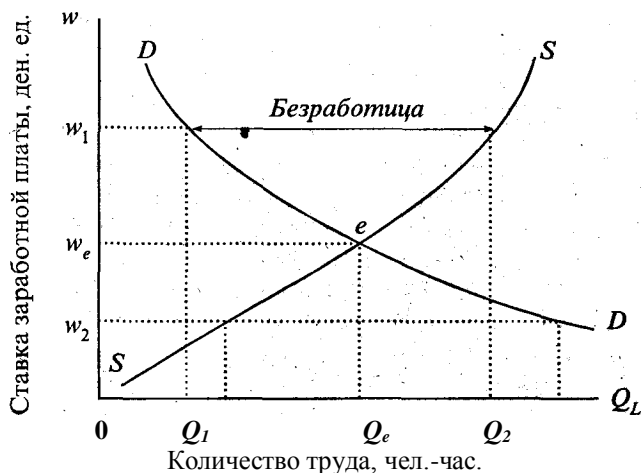


Рис. 8.2. Конкурентный рынок труда

На рынке при уровне заработной платы, равном w_e , достигается равновесие: спрос на труд полностью удовлетворен и все, кто готов работать при заработной плате, равной w_e , могут иметь работу. При повышении заработной платы (w_1) предложение труда (Q_2) превышает количество рабочих мест, которые могут предложить предприниматели (Q_1), – возникает безработица. Рынок – трудоизбыточен. При заработной плате ниже равновесного уровня (w_2) желающих работать при такой заработной плате оказывается меньше, чем предлагаемое число рабочих мест. Рынок трудонедостаточен. Обе эти ситуации в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночного механизма в направлении восстановления равновесия.

Однако реальная ситуация на рынке труда отличается от идеальных условий полностью конкурентного рынка труда. Отклонение фактической заработной платы от равновесной, неравенство спроса и предложения происходят под влиянием ряда внеконкурентных факторов.

1. *Государство*, которое, регулируя рынок труда в целях обеспечения социальной справедливости, законодательно устанавливая продолжительность рабочего дня, отпуска, минимальную заработную плату, индексацию доходов, пособия по безработице и т.п., способствует нарушению рыночного равновесия.
2. Если в каком-либо небольшом городе или районе имеется одно крупное предприятие, на котором работает большая часть населения этого города или района, то такое предприятие, являясь *монопсонистом*, имеет возможность влиять на уровень заработной платы. Монопсонист будет устанавливать заработную плату на уровне, ниже равновесного, создавая тем самым возможность получения большей прибыли.
3. На рынке труда *профсоюзы* выступают в качестве *монополистов*, имеющих возможность воздействовать на цену труда – заработную плату. Профсоюзы, добиваясь повышения заработной платы выше ее равновесного уровня, содействуют длительному и устойчивому нарушению рыночного равновесия. Методы, используемые профсоюзами, зависят от характера профсоюза.

Профсоюзы бывают двух типов – закрытые, или цеховые, объединяющие лиц одной профессии (врачи, программисты, полицейские и т.п.), и открытые, или отраслевые, объединяющие всех работников данной отрасли независимо от профессии.

Закрытые профсоюзы стремятся повысить заработную плату для своих членов, ограничивая предложение труда (поддерживая законодательство, ограничивающее иммиграцию, запрещающее применение детского труда, поддерживая обязательный уход на пенсию, добиваясь сокращения рабочей недели). Сокращение предложения при заданном спросе позволяет достичь повышения заработной платы.

Другой стратегии придерживаются открытые (отраслевые) профсоюзы. Они в ходе заключения коллективных договоров добиваются от предпринимателей повышения заработной платы. Но, соглашаясь повысить заработную плату, предприниматели, не желая терять прибыль, сокращают численность работающих. В результате генерируется безработица.

Формой согласования спроса на труд и предложения труда в экономике рыночного типа служит трудовой контракт (договор) между нанимателем рабочей силы и самим работником, выступающим в качестве продавца своего труда. В трудовом контракте фиксируется уровень оплаты. Контракт (договор) может носить индивидуальный или коллективный характер. Там, где существует профсоюз, уровень оплаты труда складывается под воздействием тройственного соглашения: нанимателя, нанимаемого и представителей профсоюза.

До сих пор речь шла о средней заработной плате, но на практике заработная плата в разных отраслях и у разных работников существенно колеблется. *Различия в заработной плате* обусловлены: профессиональными отличиями (разные специальности); квалификацией работника; престижным или непрестижным характером работы (грязные, тяжелые работы оплачиваются выше); наличием или отсутствием конкуренции между профессиональными группами (между сталеварами и медиками, танцорами и математиками, или между бухгалтерами и экономистами); качеством выполняемой работы; членством в профсоюзе и др.

Кроме того, существуют межстрановые (национальные) различия в заработной плате (средняя заработная плата в Германии и в Индии), которые кроме рыночной конъюнктуры, связанной с

демографическим фактором, обусловлены состоянием экономики. В развитых странах более высокий технический уровень производства, уровень квалификации работников, организации производства и т.п. определяют более высокую производительность и, следовательно, цену труда.

Динамика среднемесячной заработной платы в России (в целом по стране и в некоторых отраслях) представлена в табл. 8.2.

Таблица 8.2

Среднемесячная заработная плата (в тыс. руб.)

	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.*
Всего	6,0	58,6	220,3	483,6	805,9	965,0	1095,0
Промышленность	7,1	61,4	228,5	558,1	868,8	1136,9	1273,0
Сельское хозяйство	4,0	36,0	111,3	225,7	382,0	423,2	428,0
Образование	3,7	40,1	152,2	305,8	551,5	599,7	655,0
Кредитование и финансы	12,2	142,5	256,7	791,8	1522,7	1700,5	1913,0

* За январь – ноябрь.

Как видно из приведенных данных, номинальная заработная плата за последние пять лет увеличилась в 185 раз. Однако поскольку за эти же годы цены возросли значительно больше, то динамика реальной заработной платы выглядела следующим образом (в % к предыдущему году):

1992г.	1993 г.	1994г.	1995г.	1996 г.	1997г.	1998г.*
67,0	100,4	92,0	72,0	106,0	104,3	98,6

* Оценка.

Помимо общей динамики заработной платы обращают на себя внимание разрывы в уровне заработной платы по отраслям, так среднемесячная зарплата в финансово-кредитной сфере в 1998 году была почти в 3 раза выше, чем в образовании. Рассматривая проблему заработной платы в России, необходимо обратить внимание еще на хронические задержки в ее выплате. Люди месяцами не получают заработанные деньги. На 1 июня 1998 г. общая задолженность по заработной плате составляла более 60 трлн. руб.

8.2.2. Рынок земли и рента

Вещественные факторы производства – это земля и капитал. На соответствующих рынках они приобретают цену, которая является доходом собственников этих факторов производства и издержками производства для пользователей этими факторами.

Земля (сельскохозяйственные угодья, леса, полезные ископаемые и т.п.) – это ресурс, который не производится, а существует как природный объект. Как фактор производства земля невоспроизводима и потому количественно ограничена, разнокачественна (по плодородию, богатству месторождений, местоположению) и характеризуется длительным периодом использования.

Эти особенности земли, а главное – ее невоспроизводимость и потому жесткая ограниченность, определяют специфику рынка земли. Предложение земли совершенно неэластично и потому цена услуг земли (рента) всецело определяется спросом на нее. Собственник земли получает доход в виде земельной ренты. **Рента (R)** – это плата за пользование землей и другими естественными ресурсами, предложение которых постоянно (абсолютно неэластично).

Спрос на землю (как и на всякий ресурс) зависит от производительности (продуктивности) земли и от спроса на производимую с помощью земли продукцию. Когда говорят о спросе на землю, то различают сельскохозяйственный спрос и несельскохозяйственный спрос. Если сельскохозяйственный спрос зависит прежде всего от качества, плодородия земли, то несельскохозяйственный спрос зависит от местоположения участка, богатства имеющихся на нем природных ресурсов.

Образование земельной ренты представлено на рис. 8.3.

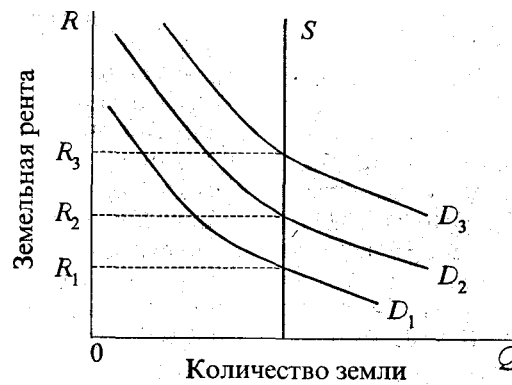


Рис. 8.3. Образование земельной ренты

Поскольку предложение земли (S) совершенно неэластично, то спрос (D) – единственный фактор, определяющий ренту (R).

В экономике различают *запас* некоего блага и *поток* услуг, порождаемый этим благом в течение определенного времени. Например, вклад в Сбербанк является запасом, а процент, приносимый этим вкладом, – потоком дохода. Рента представляет собой поток дохода, она характеризует доход, получаемый за определенный промежуток времени. А какова цена земли как запаса некоего блага? За какую сумму собственник земли продаст ее?

Поскольку, владея землей, собственник постоянно получает доход в виде ренты, то он продаст свой участок за такую сумму, которая, будучи положенной в банк, будет приносить ему доход не меньший, чем получаемая им рента. Таким образом, **цена земли** (Z) представляет собой капитализированную (превращенную в капитал) земельную ренту.

$$Z = \frac{R}{i} \cdot 100\%,$$

где

R – годовая рента;

i – рыночная ставка ссудного (банковского) процента.

Предположим, что собственник земли получал годовой доход (ренту), равный 100 тыс. руб., банк по вкладам платит 10% годовых. Очевидно, что владелец земли продаст свой участок за сумму, не меньшую 1 млн., ибо, положив эту сумму в банк, он будет получать ежегодный доход на уровне ренты (100 тыс. руб.).

8.2.3. Рынок капитала и процент

Капитал представляет собой запас произведенных благ длительного пользования, используемых при производстве других благ. Капитал отличается от земли тем, что он может воспроизводиться, в то время как земля невоспроизводима.

Ценой капитальных активов выступает доход, который они могут принести в результате их применения. Этот доход соответствует цене, уплачиваемой за пользование деньгами в течение определенного периода времени (обычно – года) – проценту.

Согласно неоклассической теории процент – это плата за право получения ресурсов в свое распоряжение сегодня, т.е. до того, как будут накоплены средства, чтобы эти ресурсы купить. Поскольку сегодняшние производственные ресурсы или потребительские блага ценятся выше будущих ресурсов или благ, то обладание ресурсами сегодня позволяет пустить их в производство и обеспечить более высокий доход в будущем.

Как уже отмечалось, деньги (денежный капитал) не являются производственным фактором, они не способны непосредственно производить товары или услуги, однако деньги служат условием приобретения факторов производства, в том числе капитала. Предприниматели «покупают» деньги (берут ссуду), так как их можно использовать, в частности, для покупки физического капитала, необходимого для создания товаров и услуг. Следовательно, используя капитал, предприниматель должен получить доход на уровне цены, которую он платит за пользование деньгами.

Предположим, что стоимость реального капитала фирмы составляет 1 млн. руб. Предприниматель может рассуждать следующим образом: если у меня не было бы собственного капитала, я должен был бы взять ссуду в банке и заплатить за нее при, допустим, 15% годовых – 150 тыс. руб. Следовательно, используемый мною капитал должен приносить доход не менее 15%.

Следует обратить внимание на то, что плату за пользование деньгами принято рассматривать не как абсолютную величину, а как процентное отношение дохода, полученного от предоставления денег, к общей сумме предоставленных денег. Если капитал, отданный в ссуду, равен 100 тыс., а годовой доход составляет 5 тыс., то норма процента (процентная ставка) составит 5% $[(5000 : 100000) \times 100\%]$.

Ставка процента определяется на денежном рынке и зависит от соотношения спроса на деньги и предложения денег.

Различают номинальную и реальную процентные ставки. *Номинальная процентная ставка* (i) – это денежная процентная ставка; *реальная процентная ставка* (r) – это процентная ставка с поправкой на инфляцию, т.е. выраженная в неизменных ценах:

$$r = i - \pi$$

где

π – темп инфляции.

Реальная процентная ставка может иметь отрицательное значение. Если деньги даны в ссуду под 20% годовых, а годовой темп инфляции составил 30%, то процентная ставка будет отрицательной.

Ставка процента, характеризуя цену денег, играет огромную роль в экономике, так как она влияет на уровень инвестиций, определяет распределение реального капитала, от нее во многом зависят объем и структура производства.

8.3. Пофакторное распределение доходов и социальная справедливость

Анализ рынка ресурсов демонстрирует механизм формирования цен ресурсов и доходов, получаемых собственниками ресурсов. Согласно теории предельной производительности, каждый фактор приносит тот доход, который он (этот фактор) создает. Отсюда любой человек, прямо или косвенно участвующий в производстве, получает доход в соответствии с вкладом принадлежащего ему ресурса (труда, предпринимательской способности, капитала, земли) в создание продукции, измеряемом предельным продуктом ресурса в денежном выражении.

Каждому фактору производства соответствует определенный вид дохода:

Факторы производства	⇒	Вид дохода
труд	⇒	заработная плата
земля	⇒	рента
капитал	⇒	процент
предпринимательская деятельность	⇒	чистая прибыль

Это так называемое **функциональное (пофакторное) распределение доходов** – деление денежного дохода общества в соответствии с функцией, выполняемой получателями доходов как поставщиками ресурсов. На первый взгляд такое распределение в соответствии с предельной производительностью представляется справедливым. И оно таковым бы и было, если бы ресурсы были распределены равномерно. Различия в способностях людей, в уровне образования и квалификации, неравенство в собственности на вещественные факторы производства – все это ведет к фактическому неравенству в доходах.

Кроме того, как уже отмечалось, совершенная конкуренция – это некая идеальная модель, на самом деле она в той или иной мере сочетается с монополией. В этих условиях цены ресурсов уже не отражают точного вклада ресурса в производство.

В связи с этим функциональное распределение дохода не совпадает с **персональным распределением дохода** – распределением дохода между отдельными членами общества (домохозяйствами, семьями). Процесс формирования персональных доходов может быть представлен следующим образом:

плата за труд (заработная плата)

- + доходы от собственности (рента, процент)
- + доход от предпринимательской деятельности (прибыль)
- = факторные доходы
- + трансфертные платежи
- = личный (персональный) доход
- налоги
- = располагаемый (чистый) доход.

Для характеристики неравномерности персонального распределения доходов используют **кривую Лоренца** (см. рис. 8.4).



Если на горизонтальной оси отложить все население страны, поделенное на 5 групп (квintелей), в каждую из которых входит 20% населения, а по вертикальной — национальный доход страны (совокупность всех доходов, полученных обществом за год), то биссектриса OC будет характеризовать абсолютное равенство. На долю 20% населения приходится 20% национального дохода, на долю 40% населения — 40% национального дохода и т.д.

Кривая $OABC$ (кривая Лоренца) отражает фактическое распределение доходов. Беднейшая часть населения получает 5–6% национального дохода, богатейшая — 40–50%. Чем больше выпуклость кривой Лоренца, тем неравномернее распределен доход.

Отношение площади сегмента $OABCE$ к площади треугольника OCD — индекс концентрации доходов (**коэффициент Джинни**) измеряет неравенство в распределении доходов. Чем выше значение коэффициента, тем сильнее неравенство, тем больше поляризация общества по уровню доходов. Чем ближе этот коэффициент к 0, тем равномернее распределены доходы.

Еще один показатель, употребляемый для характеристики дифференциации доходов — это **децильный коэффициент**, который равен отношению среднего дохода 10% наиболее обеспеченных граждан к среднему доходу 10% наименее обеспеченных граждан.

Если совокупность оплаты труда и доходов от предпринимательской деятельности и собственности рассматривать как доходы на вложенные факторы производства и принять их за 100%, то пофакторное распределение доходов в России выглядит следующим образом (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Показатель	1991 г.	1993 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Оплата труда, %	70,6	70,0	43,5	47,0	50,3
Доходы от предпринимательской деятельности и собственности, %	29,4	30,0	56,5	53,0	49,7

Приведенная динамика за 1991–1997 гг. свидетельствует о резком падении доли оплаты труда по отношению к другим видам пофакторных доходов.

Персональное распределение доходов в России представлено в табл. 8.4.

**Распределение общего объема денежных доходов населения
по 20%-ным группам населения (в % к итогу)**

Группы населения по размеру денежного дохода	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
1 группа (с наименьшим доходом)	6,0	5,8	5,3	5,5	6,5	6,2
2 группа	11,6	11,1	10,2	10,2	10,9	10,6
3 группа	17,6	16,7	15,2	15,0	15,5	15,1
4 группа	26,5	24,8	23,0	22,4	22,4	21,4
5 группа (с наивысшим доходом)	38,3	41,6	46,3	46,9	44,7	46,7
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джинни)	0,289	0,398	0,409	0,381	0,375	0,375

Данные табл. 8.4 свидетельствуют о значительной неравномерности в распределении доходов в России. Соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения в 1997 г. составляло 13,2 раз. Интенсивно происходящий процесс социального расслоения общества требует более активного вмешательства государства в процесс распределения доходов.

Вообще выравнивание доходов осуществляется через систему прогрессивного налогообложения и трансфертных платежей (пенсии, стипендии, пособия и т.п.), необходимость и величина которых определяется на основе понятия «прожиточный минимум». Как сказано в ст. 2 Федерального закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (Приложение 8.1), прожиточный минимум предназначается для «обоснования устанавливаемых на федеральном уровне минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат»

Сам прожиточный минимум представляет собой стоимостную оценку «потребительской корзины» – совокупности товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми.

Так, в потребительскую корзину, которая с 1992 г. определяет прожиточный минимум в России, включены 19 основных продуктов питания, необходимых для мужчины трудоспособного возраста. В годовой набор продуктов входят: хлеб (179 кг), пшено (18 кг), вермишель (7 кг), сахар (25 кг), масло растительное (10 кг) и животное (4 кг), говядина (42 кг), колбаса вареная (2 кг), полукопченая (1 кг), молоко (183 л), сметана (4 кг), сыр (2 кг), яйца (18 шт.), картофель (146 кг) и т.д.

Потребительская корзина служит основанием для определения минимального потребительского бюджета, необходимого для обеспечения жизнедеятельности человека, который помимо затрат на питание включает непродовольственные товары, услуги. Та часть населения, доходы которой ниже прожиточного минимума, имеет право на социальные дотации.

Прожиточный минимум (в расчете на душу населения; тыс. руб. в месяц) в условиях инфляции изменялся следующим образом:

1992 г. 1993 г. 1994 г. 1995 г. 1996 г. 1997 г. 1998 г.

1,9 20,6 86,6 264,1 369,4 411,0 493

В России значительная часть населения получала доходы ниже прожиточного уровня. Доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, составляла (в % от общей численности населения):

1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
33,5	31,5	22,4	24,7	22,0	20,8	23,8

Таким образом, в настоящее время более пятой части всего населения России имеет доходы, не обеспечивающие даже прожиточный минимум.

В ы в о д ы

1. Рынок ресурсов сводит воедино продавцов ресурсов (домашние хозяйства и фирмы) и покупателей (фирмы). Цена ресурса – для покупателя расход (издержки производства), для продавца – доход, полученный за проданный ресурс. Фирма предъявляет спрос на ресурс, пока предельный продукт ресурса в денежном выражении превышает прирост издержек производства в связи с приобретением ресурса. Фирма минимизирует издержки производства, если отношения предельных продуктов разных ресурсов к соответствующим ценам этих ресурсов равны между собой. Фирма максимизирует прибыль, если предельная доходность каждого используемого ею ресурса равна его цене.
2. Зарботная плата – это цена труда (услуг труда). Номинальная зарботная плата – это денежная зарботная плата, реальная зарботная плата – то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную зарботную плату. Уровень зарботной платы зависит от соотношения спроса на труд, который предъявляют фирмы, руководствуясь правилом $MRP_L = W$, и предложения труда; Индивидуальное предложение труда может как увеличиваться, так и сокращаться при росте зарботной платы.
3. Государство регулирует рынок труда, определяя продолжительность рабочего времени и условия труда, устанавливая минимальную зарботную плату или верхний предел роста номинальной зарботной платы, выплачивая пособия по безработице и др. Рынок труда несовершенной конкуренции – это рынок, на котором функционирует один покупатель труда (монопсонист) и / или один продавец – профсоюзы, которые выступают в роли монополистов на определенном рынке труда (отраслевом или профессиональном). Профсоюзы добиваются повышения зарботной платы либо при заключении коллективных договоров с предпринимателями, либо ограничивая предложение труда.
4. Предложение земли абсолютно неэластично, поэтому цена «услуг» земли или доход на землю представляет собой ренту – плату за пользование землей и другими естественными ресурсами, предложение которых постоянно. Цена земли – это капитализированная земельная рента. Доход, приносимый реальным капиталом, приравнивается к стоимости заимствования соответствующего денежного капитала и измеряется процентом. Различают номинальный и реальный процент. Последний равен номинальному проценту, скорректированному на темп инфляции.
5. Рыночное распределение доходов – это пофакторное (функциональное) распределение, осуществляемое на основе предельной производительности ресурсов. В силу неравенства в обладании ресурсами и несовершенства рыночного механизма пофакторное распределение не обеспечивает персонального равенства в распределении доходов. Имеющееся неравенство в распределении доходов характеризуется кривой Лоренца и коэффициентом Джинни. Важнейшей функцией государства является перераспределение доходов в целях достижения социальной справедливости.

8.1. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 г. (СЗ, 1997, № 43, ст. 4904)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 1. Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе...

потребительская корзина – минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности;
прожиточный минимум – стоимостная оценка потребительской корзины...

Статья 2. Назначение прожиточного минимума

1. Прожиточный минимум в целом по Российской Федерации предназначается для:
оценки уровня жизни населения Российской Федерации при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ;
обоснования устанавливаемых на федеральном уровне минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат;
формирования федерального бюджета...

Статья 3. Определение потребительской корзины, порядок ее установления

1. Потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации определяется не реже одного раза в пять лет...

Статья 4. Величина прожиточного минимума, периодичность ее, исчисления и порядок установления

1. Величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения... определяется... на основании потребительской корзины и данных... об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам...

Статья 5. Учет величины прожиточного минимума при установлении минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также при определении размеров стипендий, пособий и других социальных выплат гражданам Российской Федерации

1. Величина прожиточного минимума, определяемая в целом по Российской Федерации, является основой для установления минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат.
2. Минимальный размер оплаты труда и минимальный размер пенсии по старости в Российской Федерации поэтапно повышаются до величины прожиточного минимума. Соотношение между минимальным размером оплаты труда, минимальным размером пенсии по старости и величиной прожиточного минимума на очередной финансовый год устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

Основные термины и понятия

Производный спрос, предельная доходность ресурса, предельные издержки ресурса, правило минимизации издержек производства, правило максимизации прибыли, заработная плата, номинальная, реальная заработная плата, кривая индивидуального предложения труда, рента, цена земли, капитал, процент, номинальный, реальный процент, пофакторное распределение доходов, персональное распределение доходов, кривая Лоренца, коэффициент Джинни, децильный коэффициент, прожиточный минимум, потребительская корзина.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем особенность рынков ресурсов в отличие от рынков конечных товаров? Кто является покупателем, а кто продавцом на рынке ресурсов? Что собой представляет рыночный спрос на ресурсы? В чем его особенности?
2. Каким правилом руководствуется фирма, решая вопрос о покупке ресурсов? Что такое предельный продукт ресурса в денежном выражении и предельные издержки ресурса?
3. При каких условиях фирма минимизирует издержки производства определенного объема выпуска? При каких условиях фирма максимизирует прибыль? Фирма использует в производстве товара капитал (C) и труд (L), при этом $MP_C = 8$, а $MP_L = 20$ ед. Цена капитала = 4 ден. ед., цена труда = 10 ден. ед. Является ли оптимальным использование ресурсов фирмой с точки зрения минимизации издержек?
4. Какие существуют теории заработной платы?
5. Что такое номинальная и реальная заработная плата? За 1995 г. средняя заработная плата повысилась в 2,1 раза, а цены возросли в 2,3 раза. Что произошло с реальной заработной платой?
6. Охарактеризуйте рынок труда. Как формируется спрос на труд и от чего зависит рыночное предложение труда?
7. В чем особенности кривой предложения труда отдельного работника? Что такое «эффект замещения» и «эффект дохода»? Как они могут соотноситься?
8. Охарактеризуйте совершенно конкурентный рынок труда. Что собой представляет равновесная ставка заработной платы? К чему ведет отклонение ставок заработной платы от равновесного уровня?
9. Какие факторы могут нарушать равновесие на рынке труда? Как профсоюзы могут влиять на уровень заработной платы?
10. Чем определяются различия в уровне заработной платы? Чем обусловлены национальные различия в заработной плате?
11. В чем особенности земли как фактора производства? Охарактеризуйте спрос на землю. От чего он зависит? Почему предложение земли совершенно неэластично?
12. Что такое земельная рента? Как она формируется и от чего зависит? Как определяется цена земли? При ставке банковского процента, равной 20%, земельный участок стоит 200 тыс. руб. Как изменится цена этого участка, если ставка банковского процента снизится до 15%?
13. Что собой представляет цена капитала (доход на капитал)? Какова связь между процентом, уплачиваемым за ссуду, и доходом на капитал? Как теоретически объясняется сущность процента?
14. Что такое номинальная и реальная процентная ставка? Предположим, Вы имеете 5 тыс. руб. Если положить деньги в банк, то через год Вы получите 6 тыс. руб. Инфляция составляет 5% в год. Ответьте на следующие вопросы: а) какова номинальная ставка процента? б) Чему равна реальная ставка процента? в) Как изменилась бы реальная ставка процента, если бы инфляция повысилась до 10% в год.
15. Охарактеризуйте рыночный принцип распределения доходов. Чем персональное распределение доходов отличается от функционального?
16. Как измеряется неравенство в распределении доходов? Что такое прожиточный минимум и потребительская корзина?
17. На основании данных табл. 8.4 постройте кривую Лоренца для России. Рассмотрите и проанализируйте характер персонального распределения доходов в России.

Т е с т ы

1. Спрос на ресурс зависит от:
 - а) спроса на продукт, производимый с помощью данного ресурса;
 - б) предельной производительности ресурса;
 - в) цены данного ресурса;
 - г) все ответы верны.
2. Предельный продукт в денежном выражении:
 - а) представляет собой продажную цену последней единицы продукта;
 - б) минимально возможную цену продукта;

- в) равен изменению объема производства при использовании дополнительной единицы ресурса;
г) равен изменению совокупного дохода при использовании дополнительной единицы ресурса.
3. Если конкурентная фирма максимизирует прибыль, продавая продукцию по цене 2 долл. за единицу и покупая ресурс по цене 10 долл., то предельный продукт данного ресурса равен:
а) 2 ед.;
б) 5 ед.;
в) 10 ед.;
г) 20 ед.
4. Фирма достигает минимального уровня издержек, когда:
а) цены всех ресурсов одинаковы;
б) предельные продукты всех ресурсов одинаковы;
в) предельные продукты ресурсов равны их ценам;
г) все ответы неверны.
5. Конкурентная фирма, стремясь максимизировать прибыль, должна предъявлять дополнительный спрос на ресурс, если:
а) общая выручка меньше общих издержек;
б) предельный продукт ресурса в денежном выражении меньше цены ресурса;
в) величина предельного продукта в денежном выражении снижается;
г) предельный продукт ресурса в денежном выражении превышает цену ресурса.
6. Согласно рыночным теориям заработная плата – это:
а) оплата по труду;
б) стоимость товара рабочая сила;
в) стоимость услуг труда (цена труда);
г) минимум средств существования, необходимый для поддержания жизни рабочего.
7. Изменения в уровне реальной заработной платы можно определить, сопоставляя изменения уровня номинальной заработной платы с изменениями:
а) уровня цен товаров и услуг;
б) нормы прибыли;
в) продолжительности рабочего времени;
г) ставки процента.
8. Какое из утверждений является неверным:
а) заработная плата в условиях рыночной экономики устанавливается государством;
б) заработная плата в условиях рыночной экономики формируется под влиянием спроса на труд и его предложения;
в) превышение фактической ставки заработной платы ее равновесного уровня ведет к возникновению безработицы;
г) на уровень заработной платы влияют государство и профсоюзы.
9. По сравнению с конкурентной фирмой монополист будет платить:
а) большую ставку заработной платы и нанимать меньше рабочих;
б) меньшую ставку заработной платы, но нанимать больше рабочих;
в) меньшую ставку заработной платы, нанимая то же количество рабочих;
г) меньшую ставку заработной платы и нанимать меньше рабочих.
10. Какое утверждение является неверным:
а) земля – это ограниченный, разнокачественный ресурс;
б) земля – воспроизводимый ресурс;
в) рента – доход, приносимый землей;
г) предложение земли – совершенно неэластично,
11. Земельная рента будет расти, если:
а) снижается цена земли;
б) растет спрос на землю;
в) сокращается спрос на землю;
г) снижается спрос на сельскохозяйственную продукцию.
12. Капитал приносит доход в виде:
а) прибыли;
б) ренты;

- в) процента;
г) дивиденда.
13. Процент – это:
- а) доход на реальный капитал;
 - б) цена, уплачиваемая за полученную ссуду;
 - в) плата за возможность иметь факторы производства в настоящем, а не в будущем;
 - г) все ответы верны.
14. Если номинальная процентная ставка составляет 10%, а темп инфляции – 14% в год, то реальная процентная ставка составит:
- а) 4%;
 - б) - 4%;
 - в) 1,4%;
 - г) - 6%.
15. Располагаемый личный доход равен:
- а) пофакторному доходу за вычетом налогов;
 - б) личному доходу минус трансфертные платежи;
 - в) сумме пофакторного дохода и трансфертных платежей за вычетом налогов;
 - г) личному доходу плюс трансфертные платежи.
16. Кривая Лоренца используется для характеристики:
- а) зависимости между уровнем цен и уровнем безработицы;
 - б) фактического распределения доходов в обществе;
 - в) зависимости между ставкой налога и налоговыми поступлениями в бюджет;
 - г) концентрации доходов.

Раздел III **МАКРОЭКОНОМИКА**

Макроэкономика – часть экономики, изучающая национальное хозяйство в целом. Основные проблемы, которые рассматриваются в этом разделе курса, – это объем национального производства и факторы, определяющие его рост, инфляция, безработица, формы и методы государственного регулирования национальной экономики.

Анализируя экономические процессы, происходящие в масштабах страны, прежде всего следует определить цели экономического развития общества. Очевидно, что каждая страна должна стремиться к росту благосостояния, повышению уровня жизни населения. Процветание страны, рост благосостояния ее жителей достигается, если в стране все, кто может и хочет работать, имеют такую возможность, цены устойчивы, объем производства постоянно увеличивается, страна имеет сбалансированную внешнюю торговлю.

Исходя из этого можно определить основные **цели макроэкономического развития**:

- устойчивый экономический рост,
- полная занятость,
- стабильные цены,
- уравновешенный торговый баланс.

Это так называемый кейнсианский четырехугольник, который надо удержать в равновесии. Проблема эта чрезвычайно сложная, так как все цели макроэкономического развития взаимосвязаны, взаимообусловлены и часто взаимопротиворечивы. Например, наращивание объемов производства может привести к росту цен, снижение цен влечет за собой сокращение занятости, увеличение импорта в целях достижения баланса внешней торговли снижает занятость, увеличение экспорта в тех же целях вызывает рост цен и т.д. В решении всех этих задач важнейшую роль играет государство и проводимая им экономическая политика.

Прежде чем анализировать методы, формы государственного регулирования рыночной экономики следует рассмотреть основные показатели, характеризующие состояние национальной экономики.

===== * * * =====

Г Л А В А 9 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

9.1. Национальный объем производства

В качестве основного показателя, характеризующего годовой объем национального производства, используется валовой национальный продукт. **Валовой национальный продукт** (ВНП, GNP) – это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год. ВНП:

- измеряется в *текущих* ценах;
- включает в себя только *конечную* продукцию (т.е. продукцию, не идущую в дальнейшую переработку, а используемую для потребления, инвестиций и экспорта)
- учитывает результаты деятельности как *производственной*, так и *непроизводственной* сфер.

В то же время во избежание повторного счета в валовой национальный продукт страны *не включают*:

- государственные и частные трансфертные платежи. Трансфертные платежи это выплата денег, взамен которой никакие товары или услуги не поступают (пенсии, пособия, субсидии, стипендии и т.п.);
- сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций, облигаций и т.п.);
- выручку от продажи товаров, произведенных в предыдущий период. Такая продажа не отражает текущего производства и потому не учитывается в ВНП данного года. Например, если Вы продаете в 1998г. «Жигули» выпуска 1992 г., то естественно, стоимость этой машины в объем производства (ВНП) 1998г. не входит.

ВНП может быть рассчитан тремя методами: производственным, на основании расходов и на основании доходов.

При расчете *производственным методом* ВНП определяется как разность между общим выпуском товаров и услуг в целом по стране и **промежуточным продуктом** – продуктом, произведенным в данном году и использованном в производственном процессе данного года (уголь, нефть, чугун, зерно и т.п.). ВНП таким образом представляет собой сумму добавленной стоимости, созданной в различных отраслях экономики. *Добавленная стоимость* – это разность между объемом продаж фирмы и стоимостью купленных у других фирм материалов. Она включает в себя:

амортизацию, заработную плату и прибыль.

Другие способы определения величины ВНП – это суммирование *расходов* всех хозяйствующих субъектов или суммирование их пофакторных *доходов*. Оба эти подхода представляют собой два разных взгляда на одну и ту же проблему: то, что затрачено потребителем на приобретение продукта, получено им в виде дохода за участие в производстве продукта. Результаты исчисления ВНП «по расходам» и «по доходам» должны совпадать.

ВНП как поток **расходов** включает в себя:

- *личное потребление* (C) – расходы домашних хозяйств на различные виды товаров (текущего и длительного пользования) и услуг;
- *валовые инвестиции* (I) – расходы, связанные с совершенствованием производства: затраты на приобретение машин, оборудования, строительство зданий, сооружений, предназначенные для возмещения износа имеющегося основного капитала (*амортизация*) и для его расширения (*чистые инвестиции*). Валовые инвестиции включают также прирост товарных запасов;
- *государственные закупки* (G) – приобретение государственными предприятиями и организациями товаров и услуг, предназначенных как для производственных, так и для потребительских целей;
- *чистый экспорт* (E_n) – разница между объемом экспорта и импорта товаров.

$$GNP = C + I + G + E_n .$$

В ВВП как поток **доходов** входят:

- *заработная плата* наемных работников (W), включая отчисления на социальное страхование, социальное обеспечение, в фонды медицинского обслуживания, занятости и т.п.
- *рента* (R) – доходы, получаемые владельцами земельных ресурсов;
- *процент* (i) – доход на реальный и денежный капитал;
- *прибыль* (P), получаемая владельцами индивидуальных (единоличных) предприятий и товариществами (*некорпоративная* прибыль) и *корпоративная* прибыль (прибыль акционерных обществ). Последняя распадается на три части: налоги на прибыль корпораций, нераспределяемую прибыль акционерных обществ, предназначенную для накопления (совершенствования производства), и дивиденды.

Кроме того, ВВП «по доходам» включает *амортизацию* (A) и *косвенные налоги* (T) – налоги, включаемые в цену товара.

$$GNP = W + R + i + P + A + T.$$

Наряду с ВВП исчисляют его модификацию – **валовой внутренний продукт** (ВВП), который представляет собой стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, независимо от национальной принадлежности предприятий и гражданства работников. Иначе говоря, в ВВП включаются товары и услуги, созданные как отечественными, так и иностранными производителями. Отсюда, например, заработная плата турецких строителей, работающих в России, учитывается в ВВП России и в ВВП Турции.

О структуре ВВП России по доходам и по расходам можно судить на основе следующих данных.

Таблица 9.1

**Состав валового внутреннего продукта России в 1998 г.
(в млрд. руб.)**

По источникам дохода		По направлениям использования (расходы)	
Валовой внутренний продукт	2684,5	Валовой внутренний продукт	2684,5
В том числе		В том числе	
Оплата труда наемных работников	1295,0	Потребление домашних хозяйств	1532,2
Валовая прибыль и валовой смешанный доход	1030,0	Валовое накопление	495,5
Чистые налоги на производство	359,5	Государственное потребление	467,8
		Чистый экспорт продуктов и услуг	170,7

Как свидетельствуют приведенные данные, среди доходов наибольшую долю (48,2%) занимают трудовые доходы. В расходах преобладает личное потребление (56,2%), доля государственного потребления равна 17,4%, валовое накопление – 18,4%. Для сравнения: в США доля личного потребления составляет 74,3%, доля государственного потребления – 10,4%, валовое накопления – 16,2%. Соответствующие значения для Японии: 62,6%, 6,2% и 27,4%, для Германии – 72,6%, 7,5% и 20,6%. Обращает на себя внимание значительно меньшая доля государственного потребления в этих странах по сравнению с Россией.

Различают номинальный и реальный ВВП. *Номинальный ВВП* – это ВВП, исчисляется в текущих рыночных ценах. *Реальный ВВП* – это ВВП, исчисленный в неизменных ценах, т.е. «очищенный» от влияния инфляции.

Рассмотрим следующий (условный) пример. Предположим, что в стране производится только два товара – A и B .

Вид товара	Объем производства, ед.		Цены, ден. ед.	
	1995 г.	1996 г.	1995 г.	1996 г.
A	100	150	10	12

<i>B</i>	200	220	5	6
----------	-----	-----	---	---

Номинальный ВВП 1995 г. = 2000 [(100 × 10) + (200 × 5)].

Номинальный ВВП 1996 г. = 3120 [(150 × 12) + (220 × 6)].

Если сравнить номинальные ВВП 1996 и 1995 гг., то получится, что годовой объем производства увеличился в 1,56 раз (3120 : 2000). Однако за год цены выросли, *поэтому реальный ВВП* 1996 г. (в ценах 1995 г.) составил: 2600 [(150 × 10) + (220 × 5)], соответственно, объем национального производства увеличился за год в 1,3 раза (2600 : 2000).

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП характеризует изменение общего уровня цен и называется **дефлятором ВВП**:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}} = \frac{3120}{2600} = 1,2.$$

Рассматривая ВВП, следует обратить внимание также на понятие *«потенциальный ВВП»*, который характеризует возможный объем производства при полном использовании ресурсов, в частности при полной занятости («естественном» уровне безработицы).

Разница между потенциальным ВВП и фактически произведенным реальным ВВП характеризует **дефицит-ВВП**.

ВВП не единственный обобщающий показатель, характеризующий национальную экономику, имеются и другие сводные показатели.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это ВВП за вычетом той части произведенного продукта, которая необходима для замены капитала, изношенного в процессе выпуска продукции (амортизации), т.е. ЧНП включает в себя только *чистые инвестиции*.

Национальный доход (НД) – общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в создание ВВП. Национальный доход включает все виды пофакторных доходов, полученных в данном году (заработная плата + рента + процент + прибыль).

Личный (персональный) доход (ЛД) – весь доход, заработанный или полученный отдельными лицами, т.е. не только пофакторные доходы, но и трансфертные платежи.

Располагаемый доход (РД) – личный доход, остающийся после уплаты налогов и используемый на *потребление и сбережение*.

Все эти показатели взаимосвязаны и объединяются *системой национальных счетов (СНС)*. Суть схемы национальных счетов сводится к расчету обобщающих показателей развития экономики, характеризующих производство, доходы и расходы, и взаимной увязке этих показателей между собой. СНС позволяет проследить движение массы произведенных конечных товаров и услуг, а также добавленной стоимости от производства до конечного использования. Стандартная система счетов разработана в ООН и применяется сегодня более чем в 100 странах мира.

Рассмотрим взаимосвязь важнейших макроэкономических показателей:

$$\begin{aligned} & \text{валовой национальный продукт} \\ & - \text{амортизация} \\ & = \text{чистый национальный продукт} \\ & - \text{косвенные налоги} \\ & = \text{национальный доход} \\ & - \text{взносы на социальное страхование} \\ & - \text{налоги на доходы корпораций} \\ & - \text{нераспределенная прибыль корпораций} \\ & + \text{трансфертные платежи} \\ & = \text{личный доход} \\ & - \text{ подоходный налог} \\ & = \text{располагаемый доход (потребление + сбережение)}. \end{aligned}$$

Итак, ВВП характеризует объем национального производства в определенном году, однако его абсолютная величина еще не позволяет судить об уровне экономического развития страны. Полученную величину ВВП необходимо сопоставить с численностью населения страны. ВВП в *расчете на душу населения* является важнейшим показателем, характеризующим уровень развития

экономики и, соответственно, во многом определяющим уровень жизни населения той или иной страны.

В 1993 г. ВВП на душу населения составлял (долл. в год):

Россия	4950	Чехия	3827
Великобритания	16939	Индия	1208
Германия	18515	Китай	2092
Люксембург	27446	Кувейт	21240
США	24302	Алжир	5274
Япония	20289	Мали	486

В то же время ВВП *не может полностью отразить экономическое благосостояние нации*, так он не учитывает:

- нерыночные операции (ремонт собственного дома своими силами, выращивание овощей для собственных нужд);
- увеличение (или сокращение) свободного времени, что является важной характеристикой благосостояния;
- повышение качества продукции;
- экологические последствия производства – ухудшение (улучшение) природной среды;
- теневую экономику. Здесь надо иметь в виду, что под теневой экономикой подразумевается не только криминальный бизнес (наркотики, азартные игры, мошенничество), но и всякая деятельность, укрываемая от уплаты налогов и, следовательно, не учитываемая государственной статистикой.

Для характеристики экономического благосостояния нации важна не столько абсолютная величина ВВП, сколько динамика, масштабы увеличения, т.е. экономический рост.

9.2. Безработица: понятие, типы, последствия

Как отмечалось выше, одна из важнейших целей макроэкономического развития страны – достижение «полной занятости». Под *занятостью* понимается соотношение между численностью рабочей силы и работающими, она характеризует степень использования рабочей силы (трудовых ресурсов) общества и ситуацию на рынке труда. Под рабочей силой (трудовыми ресурсами) понимается занятое и неработающее, но ищущее работу, трудоспособное население.

Понятие «**полная занятость**» не означает 100%-ной занятости рабочей силы. Для нормального функционирования рыночной экономики необходим рынок труда, предложение труда. В каждый данный момент в стране должно существовать определенное количество незанятой рабочей силы, т.е. безработных. Вообще проблема полной занятости – это проблема безработицы.

Безработица (U) представляет собой циклическое явление, выражающееся в превышении предложения труда над спросом на него. Это макроэкономическая проблема, оказывающая наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня, наносит серьезную психологическую травму, ведет к утрате квалификации.

Всем рыночным экономикам присущ определенный уровень безработицы. В чем ее причина, как измеряется уровень безработицы, каковы ее последствия? Вот круг вопросов, который необходимо рассмотреть.

Согласно определению Международной организации труда (МОТ) **безработным** считается человек, который *может* работать, *хочет* работать, самостоятельно активно *ищет* работу, но не может трудоустроиться из-за отсутствия рабочих мест или недостаточной профессиональной подготовки. Из этого краткого определения следует, что понятия «неработающий» и «безработный» – нетождественны. Престарелые, инвалиды не относятся к безработным (они не могут работать), также не считаются безработными те, кто не хочет работать (бродяги, нищие).

Существуют два основных типа безработицы: *добровольная*, (фрикционная и институциональная) и *вынужденная* (структурная и циклическая).

Фрикционная безработица – это временная, добровольная безработица, которая возникает при перемене рабочего места (переходе с одной работы на другую, изменении местожительства и т.п.) или при смене «этапов жизненного пути» (поиск работы после армии, окончания учебного заведения), т.е. это период, когда человек как бы находится «между работами», ищет работу.

Институциональная безработица – вид безработицы, которая может возникать как следствие существующих в стране положений о минимальной заработной плате, пособия по безработице. (Человек может предпочесть получать пособие по безработице, нежели работать. Не случайно законодательство всех стран предусматривает *определенный срок* выплаты таких пособий.)

Структурная безработица – высвобождение рабочей силы под воздействием структурных сдвигов в экономике, изменяющих спрос на отдельные профессии и специальности. Например, рост добычи нефти и газа и относительное снижение добычи угля ведут к возникновению безработицы в угледобывающих районах. Поскольку структурные сдвиги происходят постоянно, постольку всегда имеется определенное число людей, которые ищут новую работу.

Циклическая безработица – высвобождение рабочей силы, вызванное общим спадом производства, т.е. той фазой экономического цикла, для которого характерно сокращение совокупного спроса, производства и соответствующее сокращение занятости и рост безработицы.

Очевидно, что в каждый данный момент в стране имеется определенная фрикционная и структурная безработица (какая-то часть работников постоянно находится вне работы). Эти виды безработицы и образуют так называемую «естественную» или «нормальную» безработицу, существующую всегда и в любой стране. Она характеризует состояние рынка труда, при котором имеется примерное равенство между числом свободных рабочих мест и числом работников, ищущих работу. Наличие безработицы на нормальном, естественном уровне обеспечивает *безинфляционный экономический рост*. Таким образом проблема обеспечения *полной занятости* населения превращается в проблему поддержания безработицы *на естественном уровне*.

Для характеристики безработицы используют два показателя: длительность безработицы (время, в течение которого человек остается без работы) и уровень безработицы.

Уровень безработицы определяется как отношение численности безработных к рабочей силе (работающие + безработные). Если численность безработных составляет 1 млн. человек, а работающих – 9 млн., то уровень безработицы равен 10% [$1 : (1 + 9) \times 100\%$].

Для каждой страны характерен свой уровень естественной безработицы. Так, в США нормальная безработица составляет более 7%, во Франции – 10%, Швеции – 2% от общей численности рабочей силы.

Отклонение фактической безработицы от ее естественного уровня приводит к негативным для экономики последствиям.

Если имеется *избыточная безработица* (фактическая больше естественной), то это свидетельствует о неполном использовании трудовых ресурсов и приводит к недопроизводству (национальный объем производства меньше, чем он мог бы быть при полной занятости). Согласно **закону Оукена**: увеличение фактической безработицы на 1 % по сравнению с ее естественным уровнем ведет к потерям 2,5% валового национального продукта (ВВП).

Например, если естественный уровень безработицы – 5%, фактический – 10%, а произведенный объем ВВП равен 1000 ден. ед., то недопроизводство в стране составляет 12,5 ден. ед. [$(0,1 - 0,05) \times 0,025 \times 1000$].

Если *фактическая безработица ниже ее естественного уровня*, то это ведет к росту цен. Таким образом, рыночной экономике противопоказаны и слишком высокий и слишком низкий уровень безработицы. Поддержание безработицы на естественном уровне свидетельствует об эффективности развития.

Отсутствие в условиях рыночного хозяйства механизма, обеспечивающего полную занятость, негативные экономические и социальные последствия безработицы превращают занятость в объект государственного регулирования. Основные *методы воздействия государства на уровень занятости*:

- стимулирование создания новых рабочих мест и спроса на труд;
- осуществление мер по сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях;
- выплата пособий по безработице;
- законодательное регулирование условий найма и использования рабочей силы;

- организация переподготовки кадров;
- налаживание информации о наличии свободных рабочих мест.

Безработица в России. Безработица – новая проблема для российского общества. В условиях плановой экономики как в силу низкой производительности труда, так и в результате проводившейся политики преимущественно экстенсивного типа развития постоянно создавались рабочие места, не обеспеченные рабочей силой. По сравнению с наличием свободных рабочих мест в стране наблюдалась *нехватка* рабочей силы.

С началом перехода к рыночной экономике в результате падения объемов производства, структурной перестройки, существенного сокращения финансирования военно-промышленного комплекса (ВПК) в России возникла и стала нарастать безработица.

Согласно российскому законодательству официально безработными признаются «трудоспособные граждане, которые по не зависящим от них причинам не имеют работы и заработка, зарегистрированы в государственной службе занятости в качестве лиц, ищущих работу, способны и готовы трудиться и которым эта служба не предложила подходящей работы».

Для России 90-х годов характерны:

- рост численности безработных, о чем свидетельствуют приведенные ниже данные:

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Общая численность безработных, млн. чел.	4,2	5,4	6,0	7,2	8,2	8,6
Уровень безработицы, %	5,5	7,1	8,1	10,1	11,3	11,6

Для сравнения: уровень безработицы в 1996 г. составлял в США – 5,4%, в Германии – 11,5, во Франции – 12,3, в Японии – 3,4%;

- наличие скрытой безработицы. Неполный рабочий день, неполная рабочая неделя, отпуска по инициативе администрации стали типичным явлением для экономики России. Так, в декабре 1996 г. более 6 млн. человек (около 12,4% среднесписочной численности работников) по инициативе администрации работали неполное рабочее время или находились в вынужденных отпусках;
- рост средней продолжительности безработицы (в 1997 г. средняя продолжительность безработицы по стране составляла 8,8 месяцев по сравнению с 6,7 в 1994 г.);
- преобладание среди безработных людей наиболее активного трудового возраста (средний возраст безработных около 34 лет).

Проводимая в России государственная политика занятости направлена на недопущение массовой безработицы, оказание помощи в трудоустройстве высвобождаемой рабочей силой, создание условий для переобучения и переподготовки безработных, стимулирование инвестиций, ведущих к созданию новых рабочих мест, материальную поддержку безработных.

Правовые, экономические и организационные основы государственной политики содействия занятости населения определяются Законом Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» (Приложение 9.1).

9.3. Инфляция: сущность, методы исчисления, причины и последствия

Стабильные цены – важнейшее условие успешного макроэкономического развития. Задача поддержания цен на постоянном уровне приобретает в современных условиях особое значение, так как практически всем странам мира характерен рост общего уровня цен, или инфляция. **Инфляция** (от лат. *инфлатио* – вздутие) – это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребности товарооборота, вызывающее обесценение денег и рост общего уровня цен. Инфляция в современных условиях приобрела хронический характер и в той или иной мере свойственна всем странам. Среднегодовой темп роста цен в 1996 г. характеризуется следующими данными (в %):

Аргентина	82,0	Великобритания	3,7
Чили	17,4	США	1,9

Боливия	183,0	Япония	0,6
Италия	4,2	Канада	4,2

Уровень инфляции измеряется двумя основными показателями: *индексом цен* (потребительских, производственных на промышленную, сельскохозяйственную продукцию и т.п.) и *темпом их роста*.

Для характеристики инфляции особое значение имеет **индекс потребительских цен (ИПЦ)** – отношение стоимости потребительской корзины в данном году (месяце) к ее стоимости в базисном (с которым сравниваются цены) году или месяце. Таким образом, ИПЦ отражает изменение Стоимости определенного набора предметов потребления, обеспечивающего минимальный (или рациональный) уровень потребления.

Расчет ИПЦ можно рассмотреть на следующем примере. Предположим, что в потребительскую корзину входят три товара, нормы потребления которых и цены представлены ниже (все данные условны).

Продукт	Количество (в месяц)	Цена (руб.)*	
		1996 г.	1995 г.
Хлеб, кг	15	5,0	4,0
Молоко, л	15	4,0	3,0
Мясо, кг	10	25,0	20,0

* В деноминированных рублях.

Стоимость «корзины» в ценах 1996 г. = $[(5,0 \times 15) + (4,0 \times 15) + (25,0 \times 10)] = 385$.

Стоимость «корзины» в ценах 1995 г. = $[(4,0 \times 15) + (3,0 \times 15) + (20,0 \times 10)] = 305$.

Отсюда: ИПЦ 1996 г. = $(385 : 305) \times 100\% = 126,0 \%$.

Темп роста цен за какой-то период исчисляется как отношение разности между ИПЦ данного года и ИПЦ базисного года к ИПЦ базисного года (в %).

Если предположить, что ИПЦ 1995г. равнялся 110%, то темп роста цен в 1996г. составил:

$$\frac{1,26 - 1,1}{1,1} \times 100\% = 14,5\%.$$

Инфляцию можно характеризовать по разным признакам.

В зависимости от *темпа роста цен* говорят об:

- *умеренной (ползучей)* инфляции – цены возрастают не более чем на 10% в год, и темп роста доходов, как правило, соответствует темпу роста цен;
- *галопирующей* инфляции – цены возрастают в десятки раз, темп роста доходов существенно отстает от темпа роста цен;
- *гиперинфляции* – цены возрастают в сотни, тысячи раз, деньги практически перестают выполнять свои функции. Товарно-денежное обращение заменяется натуральным (бартерным) обменом, в качестве меры стоимости, средства обращения и накопления начинает использоваться иностранная валюта.

В 1946 г. цены в Венгрии по сравнению с 1939 г. возросли в 829×10^{22} раз. С 1938 по 1948 г. цены в Японии увеличились в 116 раз. В Германии за 1923 г. цены возросли в 13×10^{13} раз. В современных условиях гиперинфляция наблюдается в странах Латинской Америки.

Следует отметить, что граница между этими видами инфляции изменчива и непостоянна и во многом зависит от восприятия роста цен в той или иной стране.

По формам проявления различают *открытую и скрытую* (подавленную) инфляцию. Рост общего уровня цен свидетельствует об открытой инфляции. В отличие от нее при *подавленной инфляции* рост цен не наблюдается. Обесценение денег проявляется в *товарном дефиците*. На легальных рынках, где цены «заморожены», товар отсутствует или за ним выстраиваются очереди. Однако на «черном рынке» товары продаются, но по более высокой цене.

Анализируя инфляцию можно говорить о *сбалансированной* (цены на все группы товаров растут примерно одинаково и соотношение между ценами остается постоянным) и *несбалансированной*

инфляции (разные темпы роста цен на различные товары и соответствующее изменение соотношения цен).

Далее различают *ожидаемую и неожиданную* инфляцию. Первую можно прогнозировать на какой-то период, она «планируется» и экономика может к ней приспособиться. Неожиданная характеризуется внезапным скачком цен и негативно сказывается на экономике.

Причины инфляции многочисленны и разнообразны:

- превышение государственных расходов над доходами, т.е. бюджетный дефицит, покрываемый за счет денежной эмиссии («печатного станка»). Несоответствие между количеством денег в обращении и товарной массой ведет к росту цен;
- милитаризация экономики, следствием которой являются:
увеличение бюджетных расходов; дополнительное поглощение военным производством материальных, трудовых ресурсов и, следовательно, их изъятие из сферы производства потребительских товаров; дополнительный платежеспособный спрос со стороны занятых в ВПК (люди получают заработную плату за изготовление ракет, спрос предъявляют на мебель);
- несовершенство конкуренции, монополизация рынка, создающая возможность для производителя сокращать предложение и повышать цены;
- инфляционные ожидания. Инфляция носит самоподдерживающий характер, она сама себя генерирует. Люди, ожидая роста цен в будущем, увеличивают спрос сегодня (ажитажный спрос), стимулируя действительный рост цен;
- рост цен на импортируемую продукцию в условиях твердого валютного курса.

Обычно выделяют *три силы, генерирующие инфляцию*: государство (эмиссия денег, милитаризация экономики); монополии, имеющие возможность повышать цены на продукцию; профсоюзы, создающие инфляционную спираль «зарплата – цены». Профсоюзы, реагируя на рост цен, добиваются повышения заработной платы. Рост заработной платы ведет к увеличению издержек производства, предприниматели не желая жертвовать прибылью, повышают цены... профсоюзы добиваются повышения заработной платы... и т.д.

Исходя из причин инфляции, различают *инфляцию спроса* (превышение денежного спроса над товарной массой) и *инфляцию предложения* (рост цен вследствие увеличения издержек производства). Таким образом, импульс к росту цен может исходить как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

Социально-экономические последствия инфляции. Невысокие темпы инфляции способствуют увеличению прибылей и оживлению рыночной конъюнктуры и потому могут положительно сказываться на экономическом развитии, но при высоком уровне роста цен и длительном характере инфляция превращается в величайшее экономическое зло. Инфляция дезорганизует хозяйство: неравномерный рост цен усиливает диспропорции в экономике, искажает структуру потребительского спроса, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к накоплению, обесценивает их, ведет к снижению реальных доходов населения и расслоению общества, падению уровня жизни. В условиях инфляции резко сокращаются инвестиции, особенно долгосрочные, что отрицательно сказывается на экономическом росте.

Особого внимания заслуживает вопрос о взаимозависимости между *темпом роста цен и занятостью*. Соотношение этих двух параметров в краткосрочном периоде описывается кривой А. Филлипса (рис. 9.1).

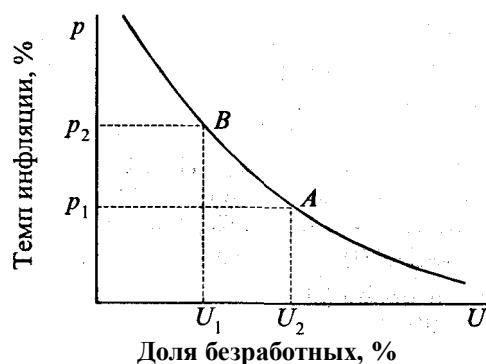


Рис. 9.1. Кривая Филлипса

При уровне безработицы U_1 , темпы роста цен — P_2 , снижение темпа роста цен до P_1 , увеличивает уровень безработицы до U_2

В краткосрочном периоде существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей. Снижение безработицы увеличивает совокупный спрос и одновременно вызывает напряженность на рынках труда (спрос увеличился, а свободной рабочей силы нет) и товаров (производство не может быть расширено). Превышение спроса над возможностями расширения производства, дефицит рабочей силы, вызывающий необходимость повышать заработную плату и, следовательно, увеличение издержек производства ведут к росту цен, т.е. порождают инфляцию. Наоборот, снижение цен имеет своим следствием падение доходности производства, сокращение его масштабов, что, естественно, вызывает рост численности безработных.

Кривая Филлипса дает возможность правительствам найти компромисс между темпом инфляции и уровнем безработицы, оценить последствия проведения того или иного курса.

Современная инфляция в России. До 1992 г. в России существовал административный контроль над ценами и формально цены не росли, были стабильны. Однако фактически существовала *подавленная* инфляция, которая проявлялась в тотальном, нарастающем товарном дефиците. С 1992г. инфляция приобрела открытый характер. Темп роста цен составил по отношению к предыдущему году (раз):

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Индекс потребительских цен	26	9,4	3,3	2,3	1,2	1,1	1,8
Индекс цен производителей на промышленную продукцию	20,5	9,9	5,1	3,4	1,25	1,07	1,23

Основные *причины* инфляции в России:

- преобладание в структуре народного хозяйства отраслей производственного назначения;
- высокий уровень милитаризации экономики (огромный военно-промышленный комплекс);
- отвлечение значительных ресурсов в незавершенное строительство;
- чрезвычайно высокий уровень монополизации экономики;
- искусственно завышенный уровень занятости населения;
- финансирование бюджетного дефицита за счет «печатного станка»;
- падение объемов производства и др.

Причины инфляции определяют и *меры по борьбе* с ней. Это структурная перестройка и конверсия военного производства; приватизация; борьба с монополизмом; стимулирование сбережений; преодоление инфляционных ожиданий; ограничение денежной массы в обращении; совершенствование системы налогообложения.

В ы в о д ы

1. Объем национального производства принято измерять ВВП, представляющим собой рыночную стоимость конечного продукта, произведенного страной за год. Поскольку рыночные цены товаров меняются, то для определения динамики ВВП необходимо исчисление реального ВВП, т.е. ВВП в неизменных ценах. Отношение номинального ВВП к реальному ВВП (дефлятор ВВП) характеризует изменение уровня цен в стране. Существуют три метода исчисления ВВП: как совокупности добавленной стоимости, создаваемой в отраслях экономики, как суммы всех расходов субъектов экономики и как суммы доходов, получаемых участниками процесса производства.
2. Проследить движение ВВП от стадии производства до конечного использования позволяет система национальных счетов, представляющая собой совокупность взаимосвязанных показателей, характеризующих производство, распределение и использование конечного продукта. При всей значимости показателя ВВП, для характеристики экономического благосостояния нации, помимо

величины ВВП, необходимо учитывать: величину свободного времени, экологическую обстановку в стране, объемы производства домашнего хозяйства, теневую экономику и др.

3. Основными показателями нестабильности экономики являются: неполная занятость и инфляция. В силу причин субъективного и объективного характера в обществе всегда имеются люди, которые могут работать, хотят работать, ищут работу, но не могут ее найти, т.е. безработные. Под полной занятостью в рыночной экономике понимается поддержание безработицы на нормальном, или естественном уровне, который формируется за счет людей, не имеющих работы в силу структурных изменений в экономике или добровольно находящихся «между работами».
4. Поддержание безработицы на естественном уровне обеспечивает безинфляционный рост национального объема производства. Любые отклонения от естественного уровня безработицы негативно влияют на экономику. Превышение фактической безработицей естественного уровня свидетельствует о неполном использовании ресурсов и о недопроизводстве. Снижение фактической безработицы ниже естественного уровня ведет к росту цен, инфляции.
5. Инфляция представляет собой увеличение денежной массы по сравнению с ее товарным покрытием и проявляется в обесценении денег и росте общего уровня цен. Инфляция может быть: умеренной (ползучей), галопирующей, гипертрофированной, ожидаемой и неожиданной, сбалансированной и несбалансированной, открытой и подавленной. Если открытая инфляция проявляется в росте общего уровня цен, то подавленная (или скрытая) – в товарном дефиците при постоянстве цен. Уровень инфляции измеряется индексом цен и темпом инфляции.
6. Основные глубинные причины инфляции лежат в деформации структуры экономики, ее милитаризации, монополизации рынков. Она может порождаться бюджетным дефицитом, неправильной денежно-кредитной политикой, проводимой государством. Значительная инфляция чрезвычайно негативно влияет на экономику страны: падают реальные доходы, обесценивается накопленное богатство, усиливается поляризация общества, сокращаются инвестиции, замедляется обновление производства и темпы освоения достижений научно-технического прогресса, что отрицательно сказывается на темпах экономического роста.

Приложение

9.1. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» от 19 апреля 1991 г. (ВВС, 1991, № 18, ст. 565) в редакции Федерального закона от 20 апреля 1996 г. (СЗ, 1996, № 17, ст. 1915)

[и з в л е ч е н и е]

Настоящий Закон определяет правовые, экономические и организационные основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан Российской Федерации на труд и социальную защиту от безработицы.

С т а т ь я 1. Занятость граждан

1. Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход...
2. Гражданам принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному, творческому труду. Принуждение к труду в какой-либо форме не допускается...
Незанятость граждан не может служить основанием для привлечения их к административной и иной ответственности.

С т а т ь я 2. Занятые граждане

Занятыми считаются граждане:

- работающие по трудовому договору (контракту), в том числе выполняющие работу за вознаграждение на условиях полного либо неполного рабочего времени, а также имеющие иную оплачиваемую работу (службу), включая сезонные, временные работы;
- занимающиеся предпринимательской деятельностью;
- выполняющие работы по гражданско-правовым договорам (договорам подряда), а также члены производственных кооперативов (артелей)...
- проходящие военную службу, а также службу в органах внутренних дел;

проходящие очный курс обучения в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования и других образовательных учреждениях...

Статья 3. Порядок и условия признания граждан безработными

1. Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней...
2. Решение о признании гражданина, зарегистрированного в целях поиска подходящей работы, безработным принимается органами службы занятости по месту жительства гражданина не позднее 11 дней со дня предъявления органам службы занятости паспорта, трудовой книжки... справки о среднем заработке за последние три месяца по последнему месту работы...
3. Безработными не могут быть признаны граждане:
 - не достигшие 16-летнего возраста;
 - которым в соответствии с пенсионным законодательством Российской Федерации назначена пенсия по старости (по возрасту), за выслугу лет;
 - отказавшиеся в течение 10 дней со дня их регистрации в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы от двух вариантов подходящей работы, включая работы временного характера...

Статья 4. Подходящая и неподходящая работа

1. Подходящей считается такая работа, в том числе работа временного характера, которая соответствует профессиональной пригодности работника с учетом уровня его профессиональной подготовки, условиям последнего места работы (за исключением оплачиваемых общественных работ), состоянию здоровья, транспортной доступности рабочего места...
4. Подходящей не может считаться работа, если:
 - она связана с переменой места жительства без согласия гражданина;
 - условия труда не соответствуют правилам и нормам по охране труда;
 - предлагаемый заработок ниже среднего заработка гражданина, исчисленного за последние три месяца по последнему месту работы...

Статья 5. Государственная политика в области содействия занятости населения

1. Государство проводит политику содействия реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость.
2. Государственная политика в области содействия занятости населения направлена на:
 - развитие трудовых ресурсов;
 - обеспечение равных возможностей всем гражданам Российской Федерации... в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости;
 - создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;
 - поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан... содействие развитию их способностей к производительному, творческому труду;
 - обеспечение социальной защиты в области занятости населения, проведение специальных мероприятий, способствующих обеспечению занятости граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы...
 - координацию деятельности в области занятости населения с деятельностью по другим направлениям экономической и социальной политики, включая инвестиционно-структурную политику, социальное обеспечение, регулирование роста и распределение доходов, предупреждение инфляции;
 - международное сотрудничество в решении проблем занятости населения, включая вопросы, связанные с трудовой деятельностью граждан Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации и иностранных граждан на территории Российской Федерации, соблюдение международных трудовых норм.

Статья 22. Финансирование мероприятий по содействию занятости населения

1. Средства на финансирование мероприятий по содействию занятости населения (фонд занятости) формируются за счет обязательных страховых взносов работодателей, обязательных страховых взносов с заработка работающих, ассигнований при необходимости из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, добровольных взносов юридических и физических лиц, включая иностранных, других поступлений...
2. Размеры обязательных страховых взносов в фонд занятости, ассигнований из федерального бюджета, отчислений в федеральную часть фонда занятости, категории работодателей и работников, уплачивающих

страховые взносы и освобожденных от их уплаты, объем доходов и расходов фонда занятости и отчет об их исполнении утверждаются федеральными законами...

Статья 28. Гарантии социальной поддержки безработных

1. Государство гарантирует безработным:
 - выплату пособия по безработице;
 - выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки по направлению органов службы занятости;
 - возможность участия в оплачиваемых общественных работах;
 - возмещение затрат в связи с добровольным переездом в другую местность для трудоустройства по предложению органов службы занятости;

Статья 30. Порядок определения размеров пособия по безработице

1. Пособие безработным гражданам, уволенным по любым основаниям, устанавливается в процентном отношении к среднему заработку, исчисленному за последние три месяца по последнему месту работы...
3. При наличии лиц, находящихся на содержании безработного, размер пособия увеличивается на половину минимального размера оплаты труда на каждого из указанных лиц. При этом максимальный размер доплат не может превышать полуторакратной величины установленного законом минимального размера оплаты труда...

Статья 31. Условия и сроки выплаты пособия по безработице

1. Пособие по безработице выплачивается гражданам, признанным в установленном порядке безработными.
2. Решение о назначении пособия по безработице принимается одновременно с решением о признании гражданина безработным в порядке, определенном статьей 3 настоящего Закона.
3. Продолжительность выплаты пособия в каждом периоде безработицы не может превышать 12 месяцев в суммарном исчислении в течение 18 календарных месяцев...
5. В случае непредоставления оплачиваемой подходящей работы по истечении 18 календарных месяцев безработицы безработный имеет право на повторное получение пособия по безработице в размере минимальной оплаты труда, если иное не предусмотрено настоящим Законом.

Статья 33. Размеры пособия по безработице гражданам, уволенным из организаций по любым основаниям, уволенным с военной службы и из органов внутренних дел

Пособие по безработице гражданам, уволенным из организаций по любым основаниям... и признанным в установленном порядке безработными, начисляется:

- в первые три месяца безработицы – в размере 75 процентов от их среднемесячного заработка (денежного довольствия), исчисленного за последние три месяца по последнему месту работы (службы);
- в следующие четыре месяца – в размере 60 процентов;
- в дальнейшем – в размере 45 процентов, но во всех случаях не ниже установленного законом минимального размера оплаты труда и не выше уровня средней заработной платы...

Основные термины и понятия

Валовой национальный продукт, конечный продукт, промежуточный продукт, валовой внутренний продукт, добавленная стоимость, ВВП по расходам, ВВП по доходам, номинальный, реальный ВВП, дефлятор ВВП, дефицит-ВВП, система национальных счетов, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход, чистое экономическое благосостояние, безработный, фрикционная, структурная, циклическая безработица, уровень безработицы, естественный уровень безработицы, полная занятость, закон Оукена, инфляция, умеренная, галопирующая инфляция, гиперинфляция, индекс цен, темп инфляции, открытая и подавленная инфляция, инфляция спроса и инфляция предложения, кривая Филлипса.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое ВВП? Что не учитывается в составе ВВП? Чем ВВП отличается от ВНП?

2. Что представляют собой номинальный и реальный ВВП? Что характеризует дефлятор ВВП? Если номинальный ВВП 1995 г. равен 1600 трлн. руб., дефлятор ВВП – 2,3 то чему равен реальный ВВП 1995 г.?
3. Что такое потенциальный ВВП? Чему равен дефицит-ВВП?
4. Какие существуют способы расчета ВВП? Запишите и поясните формулу расчета ВВП по расходам. Что включают в себя расходы на потребление, на инвестиции, государственные расходы?
5. Запишите и поясните формулу расчета ВВП по доходам.
6. Объясните смысл и взаимосвязь таких покупателей как валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход.
7. Можно ли на основании только величины ВВП судить об экономическом благосостоянии страны?
8. В чем суть проблемы «полной занятости»? Кто такой безработный? Какие существуют виды безработицы?
9. Что понимается под «нормальной» или «естественной» безработицей?
10. Как исчисляется уровень безработицы? Все население страны – 150 млн. человек; дети, пенсионеры и инвалиды – 70 млн. человек; военнослужащие и студенты – 15 млн. человек; безработные – 6 млн. человек. Определите величину рабочей силы и уровень безработицы.
11. Каковы последствия превышения фактической безработицей ее нормального уровня? Сформулируйте закон Оукена.
12. Охарактеризуйте особенности безработицы в России 90-х годов. Как государство может влиять на уровень безработицы?
13. Объясните сущность инфляции. По каким признакам можно характеризовать инфляцию? Что такое подавленная инфляция? Как она проявляется?
14. Как измеряется инфляция? Что такое индекс потребительских цен и темп инфляции, как они исчисляются? На основании приведенных ниже данных рассчитайте ИПЦ.

Продукт	Количество	Цена, руб.	
		текущего года	базисного года
Молоко, л	10	4000	2000
Хлеб, кг	15	5000	3000

15. Каковы причины инфляции? Какие силы могут генерировать инфляцию? Объясните различия между инфляцией спроса и инфляцией предложения.
16. Охарактеризуйте последствия инфляции и кривую Филлипса.
17. Каковы причины современной инфляции в России? Проанализируйте их подробно.

Т е с т ы

1. ВВП – это рыночная стоимость:
 - а) всех производственных товаров и услуг;
 - б) реализованных товаров и услуг;
 - в) конечных товаров и услуг; ,
 - г) готовых товаров и услуг.
2. Чтобы перейти от ВВП к ЧНП необходимо:
 - а) вычесть чистые инвестиции;
 - б) прибавить амортизацию;
 - в) вычесть амортизацию;
 - г) вычесть косвенные налоги.
3. Какой из указанных ниже доходов или расходов учитывается при подсчете ВВП?
 - а) пенсия бывшей учительнице;
 - б) арендная плата, получаемая от сдачи дома;
 - в) доход от продажи автомобиля выпуска прошлого года;
 - г) денежные переводы, получаемые студентами из дома.

4. Гражданин России временно работает в США. Его доходы включаются:
 - а) в ВВП России и ВВП США;
 - б) в ВВП России и ВВП США;
 - в) в ВВП России и ВВП США;
 - г) в ВВП России и ВВП США.
5. Дефлятор ВВП равен отношению:
 - а) реального ВВП к потенциальному ВВП;
 - б) реальному ВВП к номинальному ВВП;
 - в) потенциального ВВП к реальному ВВП;
 - г) номинального ВВП к реальному ВВП.
6. Если объем номинального ВВП возрос больше, чем повысились цены, то:
 - а) реальный объем ВВП не изменился;
 - б) реальный объем ВВП увеличился;
 - в) реальный объем ВВП сократился;
 - г) информация не позволяет определить динамику реального ВВП.
7. При подсчете ВВП «по доходу» не учитывается:
 - а) заработная плата и процент;
 - б) рента и прибыль некорпоративного сектора;
 - в) личное потребление;
 - г) прибыль корпораций.
8. Какой компонент не входит в состав ВВП, исчисленного по расходам:
 - а) личные потребления;
 - б) государственные закупки;
 - в) заработная плата;
 - г) разность экспорта и импорта.
9. Располагаемый доход – это:
 - а) личный доход минус индивидуальные налоги;
 - б) сумма, включающая зарплату, ренту, доход в форме процента на капитал;
 - в) зарплата, доход в форме процента на капитал минус подоходный налог;
 - г) все предыдущие ответы неверны.
10. К добровольной безработице относится:
 - а) структурная безработица;
 - б) институциональная безработица;
 - в) циклическая безработица;
 - г) фрикционная безработица.
11. Потерявший работу из-за спада в экономике попадает в категорию безработных, охваченных:
 - а) фрикционной безработицей;
 - б) структурной безработицей;
 - в) циклической безработицей;
 - г) институциональной безработицей.
12. Уровень безработицы определяется как отношение числа безработных к:
 - а) численности трудоспособного населения;
 - б) численности работающих;
 - в) всему населению;
 - г) численности работающих и безработных.
13. Естественный уровень безработицы:
 - а) учитывает циклическую безработицу;
 - б) учитывает структурную и фрикционную безработицу;
 - в) равен нулю;
 - г) учитывает институциональную безработицу.
14. Если фактический ВВП равен потенциальному ВВП, то:
 - а) циклическая безработица отсутствует;
 - б) фактический уровень безработицы равен естественному;
 - в) в экономике существует фрикционная безработица;
 - г) все перечисленное верно.

15. Признаками открытой инфляции являются:
- а) временное замораживание цен и доходов;
 - б) установление предельных цен и доходов;
 - в) государственный контроль над ценами;
 - г) постоянное повышение цен.
16. Если при растущей номинальной заработной плате реальная заработная плата падает, то:
- а) уровень жизни повышается;
 - б) повышается уровень цен;
 - в) уровень жизни не меняется;
 - г) уровень цен падает.
17. Росту цен на 50% соответствует сокращение покупательной способности денег на:
- а) 100%; в) 33,33%;
 - б) 50%; г) 25%.
18. Причинами инфляции являются:
- а) милитаризация экономики;
 - б) превышение предложения над спросом;
 - в) инфляционные ожидания;
 - г) рост безработицы.
19. В наименьшей степени от непредвиденной инфляции пострадают:
- а) должники
 - б) получатели трансфертных платежей;
 - в) кредиторы;
 - г) рабочие, работающие по контракту;
 - д) менеджеры, получающие долю прибыли.
20. Если ИПЦ в прошлом составлял 180%, а в текущем году 250%, то темп инфляции равен:
- а) 35%; в) 39%;
 - б) 28%; г) 25%.

===== * * * =====

Г Л А В А 10 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Рыночная экономика, состоящая из множества локальных, индивидуальных рынков, сама является одним огромным рынком. И подобно тому как для нормального функционирования отдельного рынка необходимо равновесие между спросом и предложением, так и в масштабах всей экономики необходимо макроэкономическое равновесие. Достижение макроэкономических целей, стабильность экономики возможны только в условиях ее сбалансированности. При этом экономическая теория рассматривает два случая равновесия: равновесие при *изменяющихся* ценах (классическая модель: «совокупный спрос – совокупное предложение») и равновесие в условиях *постоянных* цен (кейнсианская модель: «совокупные расходы–ВВП»).

10.1. Совокупный спрос, совокупное предложение и их равновесие

Совокупный спрос (*AD*) – это тот реальный объем национального производства, который *домашние хозяйства, фирмы и государство* готовы купить при каждом возможном уровне цен. Зависимость между общим уровнем цен и реальным объемом национального производства (ВВП), на который предъявляется спрос, *обратная*: чем ниже общий уровень цен, тем больше объем ВВП, который может быть куплен. Эта зависимость описывается кривой совокупного спроса. Изменение реального объема производства, который готовы купить хозяйствующие субъекты в связи с изменением уровня цен, отражается движением *вдоль* кривой совокупного спроса (рис. 10.1).

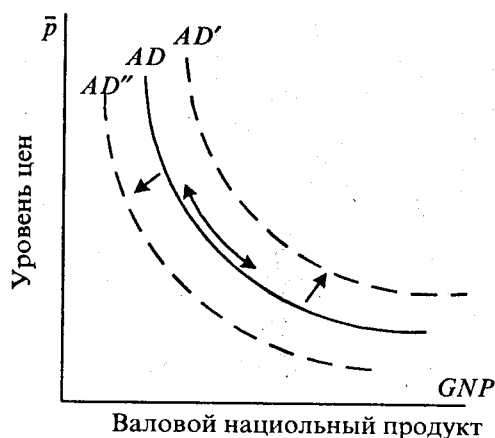


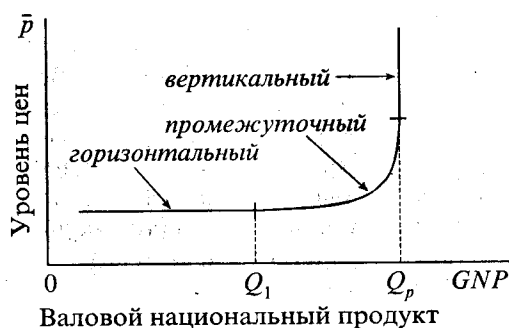
Рис. 10.1. Кривая совокупного спроса

Помимо общего уровня цен на совокупный спрос влияют следующие *неценовые факторы*:

- изменения в расходах домохозяйств под влиянием: изменения реальной стоимости богатства (если, например, повысился курс имеющихся у потребителя акций, приведший к росту его благосостояния, то его текущий спрос возрастет), ожиданий потребителей (естественно, ожидание роста цен в будущем приведет к увеличению спроса сегодня, и наоборот), задолженности потребителей (чем больше задолженностей потребителей по кредитам, тем меньше их текущий спрос), подоходного налога (очевидно, что повышение налогов сокращает спрос, и наоборот);
- изменения в инвестиционных расходах в связи с изменениями: процентной ставки (чем выше процентная ставка за кредит, тем ниже инвестиционный спрос); ожидаемой нормы прибыли от инвестиций (чем прибыльней инвестиционные проекты, тем больше инвестиционный спрос); налогов на предприятия (повышение налогов снижает инвестиции, и наоборот); технологий производства (появление новых, высокоэффективных технологий увеличивает спрос на инвестиции);
- изменения в государственных расходах: увеличиваются расходы государства – растет совокупный спрос, уменьшаются – совокупный спрос падает;
- изменения в расходах на чистый экспорт в связи с изменением: национального дохода в зарубежных странах (если, например, национальный доход Китая растет, то Китай имеет возможность закупать больше товаров в России, что естественно увеличивает совокупный спрос на российские товары) и валютных курсов (если курс национальной валюты падает, это значит, что товары для иностранных покупателей становятся дешевле и спрос на них растет).

Под действием неценовых факторов кривая совокупного спроса *смещается* (при увеличении спроса сдвигается вправо, при уменьшении – влево) (см. рис. 10.1).

Совокупное предложение (AS) – это реальный объем национального производства при каждом возможном уровне цен. Более высокий уровень цен стимулирует увеличение объема производства, более низкий – сокращение производства, т.е. между уровнем цен и национальным объемом производства существует *прямая зависимость* (рис. 10.2).



Крива AS показывает реальный объем ВВП, который будет произведен при различных уровнях цен. Точка Q_p характеризует потенциальный объем ВВП, т.е. объем, который достижим при полном использовании имеющихся ресурсов общества (при естественном уровне безработицы).

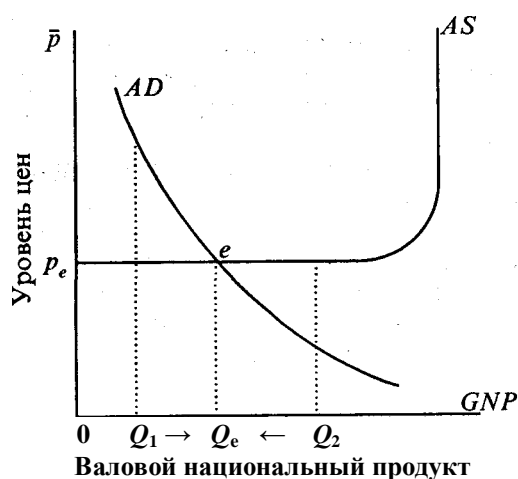
Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков:

- *горизонтального* (кейнсианского). Национальный продукт может изменяться (увеличиваться или сокращаться) при неизменном уровне цен. Очевидно, что любой объем производства на отрезке 0 до Q_p свидетельствует о недопроизводстве, неполном использовании ресурсов. Безработица находится на высоком уровне, в этих условиях предприниматели могут для увеличения объема производства нанимать дополнительную рабочую силу, не увеличивая заработную плату (за воротами много безработных). Издержки производства не меняются, постоянными остаются и цены;
- *промежуточного*. Увеличение объема производства сопровождается ростом цен. Безработица по мере продвижения ВВП от Q_1 к Q_p начинает сокращаться, свободных рабочих рук становится меньше, заработная плата растет и расширение производства сопровождается ростом издержек производства и цен.
- *вертикального* (классического). Экономика достигает границ своих производственных возможностей, ресурсы полностью задействованы, *объем производства* измениться не может, он *постоянен* (в краткосрочном периоде). Если в условиях полной занятости предприниматели будут стремиться для увеличения производства нанять дополнительную рабочую силу, то они могут это сделать только «переманив» работников более высокой заработной платой, что приведет к росту издержек производства и цен. Цены повысятся, а увеличение производства в одном месте вызовет сокращение производства в другом и национальный объем производства *не изменится*.

Так же как и кривая совокупного спроса, кривая совокупного предложения может смещаться под воздействием *неценовых факторов*, к числу которых относятся:

- изменения цен на ресурсы. Открытие новых месторождений, изменение демографической ситуации, появление импортных ресурсов и т.п. отразится на цене ресурсов, издержках производства, следовательно, и на объеме предложения;
- изменения в производительности ресурсов. Повышение производительности ресурсов сопровождается снижением издержек производства и расширением предложения, и наоборот;
- изменения в налогообложении предпринимателей (рост налогов сокращает производство, уменьшение – его расширяет).

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет **равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства**. Любой объем ВВП, при котором не достигается равенство совокупного спроса и совокупного предложения, свидетельствует либо о недопроизводстве ($AD > AS$), либо о перепроизводстве ($AS > AD$) и невозможности реализовать продукцию (рис. 10.3).



Только при ВВП, равном Q_e , совокупный спрос равен совокупному предложению. Если ВВП равняется Q_1 , то спрос больше предложения и производители будут увеличивать производство, ВВП

начнет расти и двигаться к Q_e . Наоборот, если ВВП больше равновесного (Q_2), то предложение превышает спрос и производители будут вынуждены сокращать производство. ВВП вернется к равновесному уровню Q_e .

Равновесие может изменяться под влиянием колебаний в совокупном спросе и совокупном предложении.

1. Последствия *увеличения совокупного спроса* при неизменности совокупного предложения зависят от того, на каком отрезке совокупного предложения они происходят:

- а) увеличение совокупного спроса на *горизонтальном отрезке* совокупного предложения приведет к увеличению реального объема ВВП, снижению безработицы, но цены останутся неизменными; соответственно, сокращение совокупного спроса уменьшит ВВП, приведет к увеличению безработицы, но не затронет цены;
- б) увеличение совокупного спроса на *промежуточном отрезке* совокупного предложения приведет к росту ВВП, снижению безработицы и будет сопровождаться ростом цен, соответственно, сокращение совокупного спроса приведет к снижению ВВП, росту безработицы.
- в) увеличение совокупного спроса на *вертикальном отрезке* совокупного предложения не повлияет ни на реальный объем ВВП, ни на уровень занятости (безработица находится на «естественном» уровне), а цены возрастут.

При *сокращении* совокупного спроса – *объем ВВП и уровень занятости уменьшатся, но цены не снизятся*. Равновесие будет достигнуто при тех же ценах и меньшем объеме ВВП. Дело в том, что в экономике действует так называемый эффект «храповика» (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад, например, – завод у механических часов). Цены гибки, легко меняются в одну сторону, в сторону увеличения, но в обратную сторону они практически не движутся, становятся негибкими и не снижаются. **Эффект «храповика»** – это тенденция уровня цен к повышению в случае *возрастания* совокупного спроса и тенденция к сохранению стабильности в случае *сокращения* совокупного спроса.

2. Последствия *изменения совокупного предложения* при неизменности совокупного спроса:

- а) увеличение совокупного предложения приведет к увеличению реального ВВП, сокращению безработицы и уменьшению уровня цен;
- б) сокращение совокупного предложения приведет к снижению реального объема ВВП и росту цен.

Состояние экономики, при котором объем национального производства сокращается, растет безработица и растут цены, называется **стагфляцией**.

10.2. Соответствие совокупных расходов валовому национальному продукту

Итак, исходя из классических представлений, общее рыночное равновесие достигается при равенстве совокупного спроса и совокупного предложения. Опираясь на анализ экономической действительности первой трети XX века, Дж. Кейнс подверг критике классическую теорию макроэкономического равновесия и выдвинул собственную концепцию макроравновесия, согласно которой экономика стабильна в том случае, если *совокупные расходы* домашних хозяйств, предпринимателей, государства и зарубежных стран (*AE*) *соответствуют* национальному объему производства (*GNP*).

Потребление и инвестиции составляют *большую часть* всех совокупных расходов. В России доля потребления и инвестиций в ВВП составляет более 74%, в США – более 82%. Поэтому важно прежде всего понять, какие факторы влияют на уровень потребления и инвестиции, от чего зависит их величина.

10.2.1. Потребление и сбережения

Напомним, что весь *располагаемый доход* (Y) – личный доход за вычетом индивидуальных налогов – используется на цели *потребления* и *сбережения*. Очевидно, что планируемые потребительские расходы домашних хозяйств в первую очередь определяются доходами и тем, какая часть располагаемого дохода используется на потребление (C), а какая часть на сбережения (S). *И потребление, и сбережения являются функциями дохода (ВВП)*. (Здесь и в дальнейшем в целях

упрощения анализа мы абстрагируемся от косвенных налогов и амортизации и других элементов ВВП и будем предполагать, что выпуск продукции (ВВП) и располагаемый доход *равны*.)

Зависимость между уровнем дохода и потреблением и уровнем дохода и сбережениями описывается графиком потребления (рис. 10.4) и графиком сбережений (рис. 10.5).

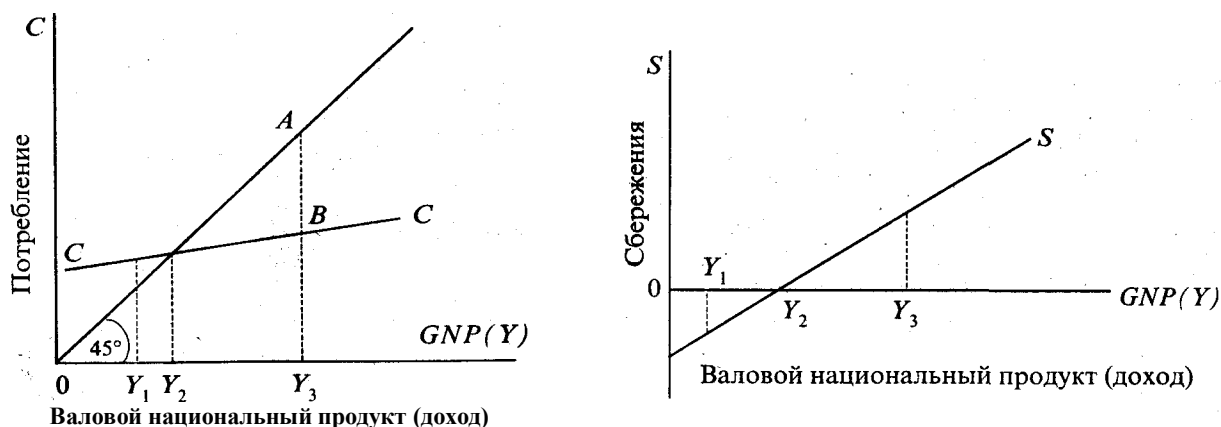


Рис. 10.4. График потребления

На графике потребления в каждой точке биссектрисы потребление равно доходу, т.е. весь доход потребляется и сбережения равны 0. В реальной жизни потребляется только *часть* дохода и кривая потребления обычно принимает вид *СС*. Анализ этой кривой показывает, что при Y_1 потребители «живут в долг», т.е. за счет займов или прошлых сбережений.

При объеме дохода, равном Y_2 , весь доход идет на потребление, за пределами Y_2 при Y_3 часть дохода ($Y_3 B$) *потребляется*, а часть (AB) *сберегается*. При этом по мере роста дохода потребление абсолютно растет, но *доля его в доходе имеет тенденцию к сокращению*. Как писал Дж. Кейнс, «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход».

График сбережений показывает, что при доходе, равном Y_1 , сбережения имеют отрицательное значение (сбережения сокращаются), при доходе Y_2 , сбережения равны нулю. Они возникают и начинают расти за пределами Y_2 и по мере увеличения дохода возрастают абсолютно и относительно, т.е. по мере роста дохода *доля сбережений в доходе растет*.

Помимо дохода на потребление влияют и другие факторы, приводящие к изменениям потребления *при том же уровне дохода* (т.е. к смещению кривой потребления);

- накопленное богатство;
- объем бесплатных услуг, оказываемых населению (бесплатные образование, здравоохранение и т.п.);
- насыщенность рынка товарами;
- уровень налогообложения;
- задолженность по потребительским кредитам;
- ожидания изменения цен, доходов и др.

Очевидно, что изменения всех этих факторов (кроме изменений в налогообложении) оказывают *противоположное* воздействие на сбережения. Увеличение или сокращение налогов *однонаправленно* влияет на потребление и сбережения.

Доля располагаемого дохода, направляемая на потребление, называется **средней склонностью к потреблению (APC)**. Доля располагаемого дохода, направляемая на сбережение, называется **средней склонностью к сбережению (APS)**.

$$APC = \frac{\text{потребление (C)}}{\text{доход (Y)}}; \quad APS = \frac{\text{сбережения (S)}}{\text{доход (Y)}}.$$

Для макроэкономического анализа в первую очередь важно не то, какая часть дохода *была потрачена* на потребление, а важно, какую часть *прироста дохода потратят* домохозяйства на потребление и соответственно на сбережения.

Например, первоначальный доход составлял 1000 руб., из них на текущее потребление расходовалось 800 руб. и 200 руб. откладывалось, сберегалось (например, на отпуск), т.е. $APC = 0,8$,

$APS = 0,2$. Предположим, что доход увеличился на 300 руб. Как распределятся эти 300 руб. в том же соотношении 4 к 1, или в другом?

Отношение изменения потребления к изменению дохода называется **предельной склонностью к потреблению** (MPC), а отношение изменения сбережений к изменению дохода называется **предельной склонностью к сбережению** (MPS).

$$MPC = \frac{\text{прирост потребления } (\Delta C)}{\text{прирост дохода } (\Delta Y)} ;$$

$$MPS = \frac{\text{прирост сбережений } (\Delta S)}{\text{прирост дохода } (\Delta Y)} .$$

Если из дополнительного дохода (300 руб.) 180 руб. было отложено, а 120 руб. истрачено на текущее потребление, то $MPS = 0,6$, а $MPC = 0,4$.

При этом

$$APC + APS = 1 \text{ и } MPC + MPS = 1.$$

Значение MPC к MPS характеризуют наклоны, соответственно, кривой потребления и сбережения. Крутой наклон MPC означает высокую склонность к потреблению, а плавный – низкую. По мере роста дохода MPS растет, а MPC – падает.

Теперь можно алгебраически выразить зависимость потребления от дохода.

$$C = C_0 + MPC(Y),$$

где

C – потребление;

C_0 – потребление при нулевом доходе;

MPC – предельная склонность к потреблению;

Y – располагаемый доход (валовой национальный продукт).

Потребительские расходы, будучи важнейшей частью совокупного спроса, оказывают огромное влияние на национальный объем производства, уровень цен и занятость.

О соотношении потребления и сбережений в России можно судить по данным табл. 10.1.

Таблица 10.1

Структура денежных расходов населения России (в трлн руб.)

	1994 г.	1995 г.	1997 г.
Доходы	365	942	1614
Расходы			
на покупку товаров и оплату услуг	235	664	1096
обязательные платежи	26	63	108
Сбережения			
(вклады, покупка ценных бумаг и валюты)	88	182	385
Осталось на руках	16	33	25

Как следует из приведенных данных, в 1997 г. доля сбережений в доходе составила 24%.

10.2.2. Инвестиционный спрос

Теперь рассмотрим расходы фирм, их **инвестиционный спрос** (I). Инвестиционный спрос представляет собой намерения или планы фирм по увеличению своего капитала, а также товарных запасов.

Роль инвестиций в экономике нельзя переоценить, именно посредством инвестиций реализуются достижения научно-технического прогресса, от них зависят изменения структуры производства, темпы экономического роста, а следовательно, и возможности увеличения потребления и роста благосостояния.

В отличие от потребления *инвестиционный спрос* непосредственно не зависит (или зависит очень слабо) *от текущего дохода*. По отношению к текущему доходу инвестиции независимы, автономны. Доказательством отсутствия непосредственной связи между текущим ВВП и инвестициями могут служить данные о соотношении темпов роста ВВП и темпов роста инвестиций в США (в %):

Период	Среднегодовой темп роста ВВП	Среднегодовой темп роста инвестиций
1968–1973 гг.	2,3	6,1
1973–1980 гг.	2,3	-0,9
1980–1985 гг.	2,6	5,3
1985–1990 гг.	3,4	3,7

Что же определяет величину инвестиционных расходов? Инвестиции делаются ради получения прибыли в будущем. Очевидно, что чем выше ожидаемая прибыль, тем больше спрос на инвестиции. Вместе с тем, при принятии решений о вложениях капитала инвестор учитывает альтернативные возможности вложения капитала. Располагая определенной суммой денег, он всегда решает для себя, что выгоднее: вложить деньги в приобретение, например, оборудования, или положить деньги в банк. Таким образом инвестиции зависят от двух факторов: *ожидаемой нормы прибыли* (N_p) – отношение предполагаемой прибыли к инвестициям – и *ставки процента* (i).

Например, имеются три инвестиционных проекта:

	1-й проект	2-й проект	3-й проект
Сумма необходимых инвестиций, млрд. руб.	10	15	20
Ожидаемая норма прибыли, %	12	10	8

Предположим, что ставка банковского процента равна 7%, тогда все проекты выгодно реализовать и спрос на инвестиции составит 45 млрд. руб. (10+15+20), если же ставка процента будет равна 9%, то спрос на инвестиции составит 25 млрд. руб. (10+15); если ставка процента – 11%, то спрос будет равен 10 млрд. руб. и т.д.

Отложив на горизонтальной оси величину инвестиционного спроса, а на вертикальной ожидаемую норму прибыли и ставку процента, мы можем получить *график спроса на инвестиции* (рис. 10.6).

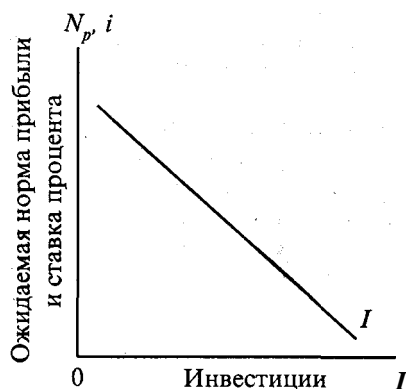


Рис. 10.6. График спроса на инвестиции

Спрос на инвестиции предъявляется, пока норма ожидаемой прибыли больше банковского процента. Кривая спроса на инвестиции отлого опускается вниз и отражает *обратную зависимость* между ставкой процента и совокупной величиной планируемых инвестиций.

На инвестиционный спрос помимо ожидаемой нормы прибыли и ставки процента влияют:

- издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание зданий, сооружений, оборудования и т.п.;
- налоги на предпринимателей;
- изменения в технологиях производства;
- ожидания производителей в отношении спроса на их товары и услуги, изменения цен и т.п.

На инвестиционный спрос оказывает влияние и общая социально-экономическая обстановка в стране, переживаемая фаза цикла, устойчивость правовых норм и др.

В условиях современной России изменение взаимоотношений предприятий и государства, приватизация, появление новых организационно-правовых форм предприятий, падение производства, инфляция, несовершенства налоговой системы и др. отрицательно сказываются на инвестиционном процессе в стране.

Россия переживает инвестиционный кризис. Именно сейчас, когда необходима структурная перестройка, обновление устаревших производственных мощностей, инвестиции в экономику сокращаются. Основные причины: нехватка у предприятий собственных средств для финансирования инвестиций, высокие процентные ставки за кредит, высокие цены на оборудование и материальные ресурсы, низкая в этих условиях прибыльность инвестиций.

Для того чтобы Россия вышла из инвестиционного кризиса необходимы: рост частных сбережений как источника финансирования реальных инвестиций, снижение уровня ссудного процента, введение налоговых льгот для предприятий, инвестирующих свою прибыль в производство, облегчение доступа к долгосрочным кредитам, привлечение иностранного капитала и др.

10.2.3. Равновесие совокупных расходов и ВВП

Экономика находится в состоянии **равновесия**, если при действующем уровне цен *величина предполагаемого выпуска продукции равна планируемым совокупным расходам*. Очевидно, что, если планируемые расходы больше ВВП или наоборот, то равновесия в экономике не будет. Рассмотрим эти проблемы подробнее.

На данном уровне анализа мы будем исходить из того, что совокупные расходы (AE) – это расходы на личное потребление и инвестиции, т.е. будем рассматривать только частный сектор (без государства) закрытой (без учета внешней торговли) экономики (рис. 10.7).

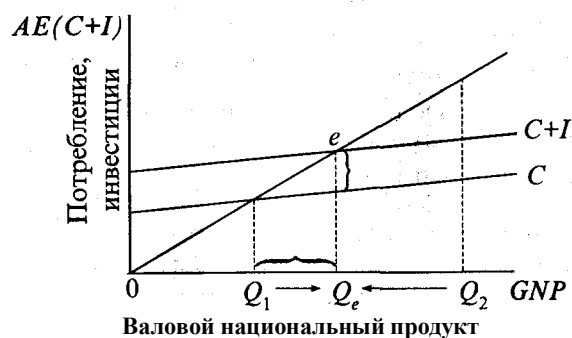


Рис. 10.7. Определение равновесия на основе модели «совокупные расходы–ВВП»

Экономика находится в равновесии при ВВП, равном Q_e ($AE = GNP$). В этом случае объем ВВП соответствует планируемым расходам на потребление и инвестиции. Если ВВП соответствует Q_1 , это означает, что ВВП хватает только для потребления и инвестиции не могут быть осуществлены. Но наличие неудовлетворенного инвестиционного спроса стимулирует предпринимателей к расширению производства, увеличению ВВП. Если планируемые совокупные расходы больше произведенного ВВП ($AE > GNP$), то объем производства будет расширяться, пока не будет достигнуто равновесие.

При Q_2 объем производства оказывается больше планируемых расходов ($GNP > AE$), производители не могут реализовать всю свою продукцию и вынуждены сокращать производство. Экономика опять же будет двигаться к равновесию.

Если внимательно посмотреть на график, то видно, что включение в совокупные расходы инвестиций приводит к увеличению ВВП *большему*, чем величина инвестиции. Здесь срабатывает так называемый **мультипликаторный эффект** (эффект множителя), суть которого состоит в том, что инвестиционные расходы увеличивают равновесный объем производства на величину *большую*, чем сами инвестиции:

$$GNP = I \times MR_I,$$

где

MR_I – мультипликатор инвестиций.

Объяснить механизм мультипликации можно на следующем примере.

Предположим, что предприниматель решил вложить 100 тыс. руб. в совершенствование своего производства. Он закупил новое оборудование и нанял дополнительных рабочих. В результате его поставщики и рабочие получили дополнительный доход, равный 100 тыс. руб. Будем исходить из того, что MPC постоянна и равна 0,8. Это значит, что поставщики и рабочие из полученного дополнительного дохода в 100 тыс. руб. израсходовали на потребление 80 тыс. руб., увеличив чей-то доход на эту сумму. Вторые получатели дополнительного дохода израсходуют 64 тыс. руб. ($0,8 \times 80$ тыс. руб.), сформировав доход третьих лиц на уровне 64 тыс. руб. и т.д.

Доход	Потребление	Сбережения
100	80 [(0,8) × 100]	20
80	64 [(0,8) × 80]	16
64	51,2 [(0,8) × 64]	12,8
51,2	40,96 [(0,8) × 51,2]	10,24
40,96	32,77 [(0,8) × 40,96]	8,19
Итого 500	400	100

Исходные 100 тыс. руб. *вызвали бесконечную цепь вторичных потребительских расходов*, увеличив совокупные доходы в $[1 + (0,8) + (0,8)^2 + (0,8)^3 + \dots]$ раз. Данное выражение представляет собой сумму членов бесконечной геометрической прогрессии, которая равняется $1 : (1 - 0,8)$, или $(1 : 0,2)$, т.е. 5.

Таким образом, инвестиции в 100 тыс. руб. вызвали прирост доходов, равный 500 (100 × 5). Поскольку 0,8 – это предельная склонность к потреблению (MPC), 0,2 – предельная склонность к сбережениям (MPS), то коэффициент, увеличивший доходы в результате инвестиций, или инвестиционный мультипликатор (MR) равен:

$$MR_I = \frac{1}{MPS}.$$

Мультипликатор инвестиций (MR_I) – это коэффициент, характеризующий степень изменения ВВП в связи с изменением инвестиций.

Например, если инвестиции равны 1500, а $MPS = 0,25$, то прирост ВВП составит $1500 \times (1 : 0,25) = 1500 \times 4 = 6000$.

Как было показано выше, *сбережения есть вычет из доходов*. Наличие сбережений означает, что не все доходы превращаются в расходы и следовательно, не весь произведенный объем ВВП может быть реализован, т.е. сбережения – это фактор, нарушающий равновесие. В то же время инвестиции представляют собой дополнение к потоку расходов. Очевидно, что равновесие будет достигаться тогда, когда *сбережения равны инвестициям* (рис. 10.8).



Рис. 10.8. Определение равновесия на основе модели

Отложив на оси абсцисс ВВП, а на оси ординат – сбережения и инвестиции, мы можем определить объем ВВП, при котором достигается равновесие. Только при объеме ВВП, равном Q_e , сбережения точно соответствуют планируемым инвестиционным расходам ($S = I$) и экономика находится в состоянии равновесия. При Q_1 инвестиционный спрос больше сбережений ($I > S$) и этот неудовлетворенный спрос будет толкать производство к расширению, к увеличению объема ВВП. При Q_2 сбережения больше инвестиций ($S > I$). Увеличение сбережений ведет к относительному сокращению потребления, а это значит, что произведенная продукция не будет находить сбыта и производители будут вынуждены сокращать производство до Q_e .

Итак, экономика находится в равновесии, когда совокупные расходы равны ВВП ($AE = GNP$) или сбережения равны инвестициям ($S = I$).

Рассмотрев проблему макроравновесия, следует ответить на вопрос: означает ли равновесие макроэкономическую стабильность, т.е. отсутствие инфляции и безработицы, превышающей естественный уровень? Ответ будет отрицательным – и при равновесии возможны безработица и инфляция.

Если равновесный ВВП (Q_e) меньше потенциального ВВП (Q_p), возможного при полной занятости, то возникает **рецессионный разрыв** – величина, на которую совокупные расходы ($C + I$) меньше потенциального ВВП. Он означает *недопроизводство и рост безработицы* (рис. 10.9, а).

Если планируемые совокупные расходы больше потенциального ВВП (Q_p), возможного при полной занятости, то возникает **инфляционный разрыв** – величина, на которую планируемые совокупные расходы превышают потенциальный ВВП. Данный разрыв ведет к повышению цен, т.е. генерирует *инфляцию* (рис. 10.9, б).

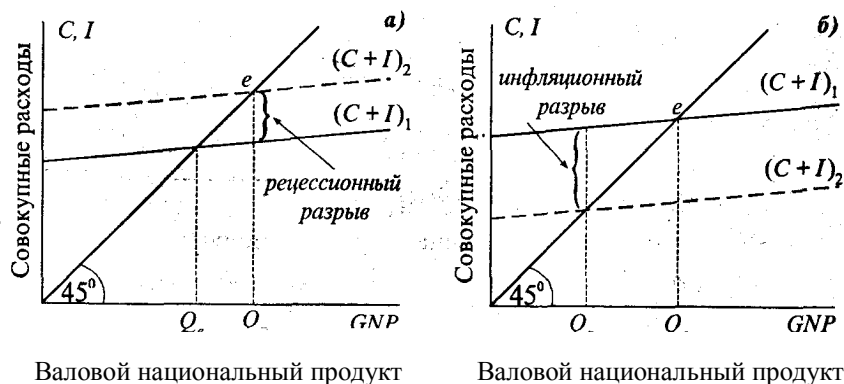


Рис. 10.9

а) рецессионный разрыв; б) инфляционный разрыв

Недопущение, ликвидация рецессионных и инфляционных разрывов – функция государства. Проводя соответствующую фискальную и монетарную политику, правительства стремятся обеспечить макроэкономическое равновесие в условиях полной занятости и стабильности цен.

Выводы

1. Макроэкономическое равновесие предполагает, что на весь произведенный ВВП предъявляется спрос и он реализуется. Совокупный спрос формируется всеми субъектами рыночной экономики (домашние хозяйства, фирмы, правительство) и зависит от общего уровня цен и неценовых факторов, определяющих потребительский, производственный, правительственный и внешнеэкономический спрос. Зависимость между общим уровнем цен и спросом на реальный ВВП описывается кривой совокупного спроса. Изменение цен ведет к движению *по* кривой, изменение совокупного спроса под влиянием неценовых факторов приводит к *сдвигам* кривой совокупного спроса.
2. Зависимость между общим уровнем цен и объемом реального ВВП, которое может быть предложено (произведено) при каждом уровне цен, описывается кривой совокупного предложения. Форма кривой совокупного предложения отражает динамику средних издержек производства. При наличии

- свободных ресурсов, в частности при высоком уровне безработицы, предприниматели могут расширить производство без изменения издержек производства, и следовательно, цен. Напряженность на рынке труда заставляет предпринимателей повышать заработную плату, что ведет к увеличению издержек производства, и расширение производства сопровождается ростом цен. При полном использовании ресурсов (естественном уровне безработицы) ВВП достигает своего потенциального уровня и дальнейшее расширение производства при данных ресурсах и неизменной технологии невозможно. На вертикальном отрезке кривой совокупного предложения расти могут только цены.
3. Экономика находится в равновесии, когда совокупный спрос и совокупное предложение совпадают. Последствия изменения равновесия зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения находится экономика. Так, следствием роста совокупного спроса может быть: увеличение равновесного ВВП при неизменных ценах, рост равновесного ВВП и рост цен, рост цен без изменения объема ВВП. В результате падения совокупного спроса под действием эффекта «храповика» объем равновесного ВВП может уменьшаться или оставаться неизменным без уменьшения общего уровня цен. Ситуация, когда сокращение предложения (производства) реального ВВП сопровождается ростом цен, называется стагфляцией.
 4. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия предполагает равенство совокупных расходов (потребления, инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта) ВВП. С увеличением объема производства, при прочих равных условиях, растут доходы. Потребление есть функция дохода. По мере роста доходов доля потребления относительно сокращается, а доля сбережений растет. Инвестиционный спрос зависит от ожидаемой нормы прибыли (прямая зависимость) и уровня банковского процента (обратная зависимость) и практически не зависит от величины текущего объема национального производства (доходов). Изменения в инвестициях приводят к изменениям в ВВП (доходах) большим, чем инвестиции. Способность расходов вызывать большее изменение доходов, чем сами расходы, называется мультипликативным эффектом.
 5. В условиях закрытой экономики, без учета расходов государства макроэкономическое равновесие достигается при равенстве потребительских и инвестиционных расходов величине ВВП или при условии равенства сбережений инвестициям. Макроэкономическое равновесие отнюдь не гарантирует достижения макроэкономических целей. Если равновесный ВВП меньше потенциального, то в экономике имеет место недопроизводство (ресурсы используются неполностью). Разница между совокупными расходами, соответствующими равновесному ВВП и потенциальным ВВП, называется рецессионным разрывом. Превышение совокупных расходов, соответствующих равновесному ВВП, над потенциальным ВВП порождает инфляцию спроса и называется инфляционным разрывом.

Основные термины и понятия

Совокупный спрос, совокупное предложение, горизонтальный, промежуточный, вертикальный отрезки кривой предложения, эффект «храповика», стагфляция, функция потребления, функция сбережений, средняя склонность к потреблению и к сбережению, предельная склонность к потреблению и к сбережению, инвестиционный спрос, мультипликативный эффект, инвестиционный мультипликатор, макроэкономическое равновесие для частного сектора закрытой экономики, модели: «совокупные расходы – ВВП», «сбережения–инвестиции», рецессионный и инфляционный разрывы.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое совокупный спрос? Под влиянием каких факторов он формируется? Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер? Ожидается дальнейший рост цен, как это повлияет на совокупный спрос?
2. Что такое совокупное предложение? Начертите кривую совокупного предложения. Из каких отрезков состоит эта кривая? Охарактеризуйте их.
3. При каких условиях достигается общее рыночное равновесие?
4. Совокупный спрос Уровень цен Совокупное

(млрд. руб.)	(индекс цен) (млрд. руб.)	предложение
100	300	400
200	250	400
300	200	300
400	150	200
400	150	100

На основании этих данных постройте графики. Каковы будут равновесный уровень цен и равновесный ВВП? Если покупатели готовы приобрести дополнительно товаров на 200 млрд. руб., каковы будут новые равновесный уровень цен и равновесный ВВП?

- Какое влияние окажут следующие факторы на равновесный уровень цен и равновесный объем ВВП:
 - ожидание спада производства;
 - повышение налога на прибыль;
 - увеличение производительности труда;
 - рост цен на импортные товары.
- Что происходит с ценами, если совокупный спрос увеличивается / сокращается, когда экономика находится на:
 - горизонтальном отрезке AS ;
 - промежуточном отрезке AS ;
 - вертикальном отрезке AS .
- Что такое эффект «храповика»? Когда он возникает и как проявляется при нарушении равновесия AD и AS ?
- Каковы последствия изменения совокупного предложения при неизменном совокупном спросе? Что такое стагфляция?
- На какие части распадается располагаемый доход? Какие взаимосвязи отражают графики потребления и сбережений? Как меняются абсолютная и относительная (доля в доходе) величины потребления (сбережений) по мере роста дохода?
- Как повлияет на уровень потребления следующее:
 - падение курса акций;
 - сокращение финансирования образования;
 - сокращение уровня цен;
 - снижение подоходного налога;
 - окончание выплат за купленный в рассрочку дом?
- Что характеризуют и как исчисляются APC , APS , MPC и MPS .
Чему равна сумма значений предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережениям?

Доход, ден. ед.	240	260	280	300	320	340	360	380	400
Сбережения, ден. ед.	-4	0	4	8	12	16	20	24	28

На основании приведенных данных рассчитайте для каждого уровня дохода величину C , APC , APS , MPC и MPS .

- На основании данных, приведенных в табл. 10.1, рассчитайте значения APC , APS , MPC и MPS для России.
- Что такое инвестиционные расходы? Какова их роль в экономике? От чего зависит инвестиционный спрос?

14. Какие из перечисленных ниже факторов непосредственно влияют на принятие решений об инвестировании?
- повышение законодательно устанавливаемого минимума уставного капитала;
 - повышение налога на прибыль;
 - ожидание увеличения спроса на продукцию;
 - появление новых технологий;
 - рост процентной ставки.
15. Как изменение инвестиций влияет на величину ВВП? Объясните суть мультипликационного эффекта. Чему равен мультипликатор инвестиций?
16. Что понимается под макроэкономическим равновесием? Что входит в понятие «совокупные расходы»? При каких условиях достигается макроэкономическое равновесие? Что происходит в экономике, если планируемые расходы больше (меньше) произведенного ВВП?
17. Инвестиции увеличились на 15 млрд. руб., предельная склонность к сбережениям – 0,2. Что произойдет с ВВП?
18. Потребление составляет 600 трлн. руб., инвестиции – 100, предельная склонность к сбережениям – 0,2. Чему равен равновесный ВВП? Как изменится ВВП, если инвестиции сократятся на 50?
19. Почему инвестиции и сбережения должны быть равны? Что происходит в экономике, если равенство между сбережениями и инвестициями нарушается?
20. Что такое рецессионный и инфляционный разрывы?

Т е с т ы

1. Составляющими совокупного спроса являются:
- а) государственные расходы, чистый экспорт, сбережения;
 - б) сбережения, инвестиции, чистый экспорт;
 - в) потребление, инвестиции, государственные расходы, чистый экспорт;
 - г) потребление и сбережение.
2. Увеличение совокупного спроса связано с ростом:
- а) процентной ставки;
 - б) ожидаемой прибыли от инвестиций,
 - в) налога на добавленную стоимость;
 - г) совокупного предложения.
3. Классический отрезок совокупного предложения характеризуется:
- а) достижением полной занятости;
 - б) возможностью роста объема производства;
 - в) неизменностью цен;
 - г) высоким уровнем безработицы.
4. На кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения:
- а) реальный объем национального производства равен потенциальному;
 - б) реальный объем национального производства меньше потенциального;
 - в) рост объема производства сопровождается ростом цен;
 - г) уменьшение объема производства сопровождается уменьшением цен.
5. Нарушения равновесия совокупного спроса и совокупного предложения вследствие падения совокупного спроса на кейнсианском отрезке приведет к:
- а) уменьшению объема производства и цен;
 - б) уменьшению объема производства при неизменных ценах;
 - в) увеличению безработицы;
 - г) сокращению безработицы.
6. Нарушения равновесия совокупного спроса и совокупного предложения вследствие роста совокупного спроса на промежуточном отрезке приведет к:
- а) росту цен и объема производства;
 - б) росту цен при неизменном объеме производства;
 - в) росту производства при неизменных ценах;
 - г) сокращению безработицы.

7. Если уровень цен растет, а производство падает, то это вызвано смещением:
 - а) кривой совокупного спроса вправо;
 - б) кривой совокупного предложения влево;
 - в) кривой совокупного предложения вправо;
 - г) кривой совокупного спроса влево.
8. Эффект «храповика» означает, что при уменьшении спроса на:
 - а) классическом отрезке цены упадут;
 - б) кейнсианском отрезке цены не изменятся;
 - в) классическом отрезке цены не изменятся;
 - г) промежуточном отрезке цены упадут.
9. Если экономика находится в состоянии стагфляции, то:
 - а) объем производства и цены растут;
 - б) объем производства растет, а цены падают;
 - в) объем производства и цены падают;
 - г) объем производства падает, а цены растут.
10. Кривая потребления графически, как правило:
 - а) совпадает с биссектрисой;
 - б) выше биссектрисы;
 - в) ниже биссектрисы;
 - г) пересекает биссектрису.
11. Если объем располагаемого дохода увеличится, то:
 - а) средняя склонность к потреблению повысится, а к сбережению упадет;
 - б) средняя склонность к потреблению упадет, а к сбережению повысится;
 - в) средняя склонность к потреблению и к сбережению упадут;
 - г) средняя склонность к потреблению и к сбережению повысятся.
12. Объем инвестиционных расходов уменьшится, если реальная ставка процента:
 - а) возрастет;
 - б) уменьшится;
 - в) ожидаемая норма прибыли увеличится;
 - г) ожидаемая норма прибыли снизится.
13. Какое из перечисленных отношений выражает обратную зависимость?
 - а) между потребительскими расходами и располагаемым доходом;
 - б) между инвестиционными расходами и уровнем процентной ставки;
 - в) между сбережениями и уровнем процентной ставки;
 - г) между инвестициями и национальным доходом.
14. Согласно кейнсианской модели экономика будет находиться в состоянии равновесия, если:
 - а) сумма потребительских расходов равна инвестициям;
 - б) потребительские расходы плюс инвестиции равны совокупным доходам;
 - в) государственный бюджет сбалансирован;
 - г) совокупные расходы равны совокупным доходам.
15. Макроравновесие в модели «сбережения–инвестиции» достигается, если инвестиции:
 - а) равны сбережениям;
 - б) больше сбережений;
 - в) равны потреблению;
 - г) меньше сбережений.
16. Если объем равновесного ВВП оказывается больше его потенциального уровня, то:
 - а) уровень безработицы повысится;
 - б) появляется рецессионный разрыв;
 - в) автоматически увеличивается совокупное предложение;
 - г) появляется инфляционный разрыв.

===== * * * =====

Г Л А В А 11

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ, БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

В современном мире правительства всех стран в качестве инструмента воздействия на экономику широко используют государственный бюджет. Изменяя размеры и правила налогообложения, объемы и направления государственных расходов, правительства могут влиять на уровень цен и занятость, на темпы экономического роста и эффективность производства. Однако прежде чем анализировать механизм воздействия этих финансовых инструментов на экономику необходимо понять: что такое налоги, какие функции они выполняют, что собой представляет государственный бюджет, как возникают бюджетный дефицит и государственный долг.

11.1. Налоги, их функции, принципы налогообложения

Для выполнения своих функций государство нуждается в денежных средствах. Совокупность денежных ресурсов (денежных фондов), мобилизуемых для содержания государства, называется государственными финансами (от лат. *финансы* – наличность, доход). Основным источником государственных финансов являются налоги.

Налог (*T*) – это часть денежных доходов физических и юридических лиц, отчуждаемая и присваиваемая государством. Принудительное, обязательное изъятие средств в пользу государства предполагает неременное *законодательное* оформление налоговых обязательств. Принцип законодательного оформления налогов содержится в конституции многих стран.

Налоги многофункциональны. Во-первых, они выполняют *фискальную* (от лат. *фискалис* – казенный) функцию, формируя доходы государства, необходимые для финансирования его расходов. В развитых странах налоги мобилизуют от 35 до 45% ВВП, (в Японии и США – 27%). Доля налогов в ВВП России в 1997 г. составляла около 20%.

Во-вторых, налоги выполняют *регулирующую* функцию. Налоги оказывают воздействие на любые экономические и социальные процессы, происходящие в стране. Налоги в этом своем качестве могут играть как поощрительную, стимулирующую роль, так и ограничительную, сдерживающую. Например, налоговые льготы, предоставляемые вновь создаваемым предприятиям, стимулируют их развитие, расширение. Наоборот, повышение таможенных пошлин на ввоз товаров из-за границы будет сдерживать импорт. Опыт многих развитых стран свидетельствует о том, что налоговая система – наиболее активный рычаг государственного регулирования социально-экономического развития, инвестиционной, внешнеэкономической деятельности, структурных изменений в производстве, ускоренного развития приоритетных отраслей.

В-третьих, через налоги происходит *перераспределение доходов и ресурсов* общества. Изменяя доходы экономических субъектов, налоги отражаются на спросе и предложении, на рыночном равновесии и ценах, что опосредованно влияет на объемы производства и занятость, а следовательно, и на распределение ресурсов.

Наконец, налоги выполняют *контрольную* функцию. Обязательность налоговых платежей в соответствии с величиной получаемых доходов, необходимость декларирования доходов создают для государства возможность проверки законности, эффективности деятельности субъектов налогообложения.

Принципы налогообложения. Назначение и роль налогов в экономике определяют основные принципы налогообложения, которые были сформулированы еще А.Смитом, и остались актуальными и сегодня:

- справедливость и равенство налогообложения;
- эффективность налогообложения;
- простота и доступность для исчисления.

Первый принцип – равенство в налогообложении – проблема, обсуждаемая в течение столетий. Что понимать под равенством? На основании каких показателей судить о равенстве?

Теория налогообложения исходит из того, что *принцип равенства* предусматривает прежде всего соблюдение горизонтальной и вертикальной справедливости. Первая предполагает, что находящиеся в равном положении (например, получающие одинаковый доход) должны платить одинаковый налог.

Вертикальная справедливость предполагает, что находящиеся в неравном положении (получающие разные доходы) должны платить разные налоги.

Что касается показателя, на основе которого должен соблюдаться принцип равенства, то здесь возможны два варианта: первый – платежеспособность физического или юридического лица (доход или богатство) и второй – размер выгод, получаемых от государства.

Принцип равенства на основе платежеспособности (или принцип «уплаты по возможности») реализуется путем установления зависимости между величиной дохода (богатства) и налоговыми изъятиями: те, кто получает большие доходы, должны платить большие налоги, а те, кто получает меньшие доходы, должны платить меньше. При этом возможны два основных метода взыскания налогов:

- у источника дохода – изъятие части дохода в момент его получения (выплаты заработной платы, получения процента по вкладам и т.п.);
- в момент расходования дохода (обложение налогом покупок товаров и услуг).

Реализация принципа равенства на основе получаемых от государства выгод (получаемых преимуществ) означает, что тот, кто больше получает от государства, платит налоги (классический пример – дорожный налог, который платят автомобилисты за пользование дорогами).

Между двумя подходами к базе налогообложения существует противоречие: если за основу взимаемых налогов брать платежеспособность, то очевидно, что богатые должны платить больше, чем бедные. А если исходить из величины выгод, получаемых от государства, то безработный, живущий на пособие по безработице, или пенсионер должны платить больше, чем мультимиллионер. Естественно, на практике за основу налогообложения берется платежеспособность.

Второй принцип налогообложения – *эффективность* – касается потерь, которые порождают налоги. Налоги могут оказывать негативное воздействие на стимулы к труду и занятость, экономический рост и инвестирование, приводить к нарушению рыночного равновесия и неоптимальному распределению ресурсов. Налоги «вбивают клин» между ценами товаров и издержками производства, между оценками товаров покупателями и продавцами, что создает искажения в распределении ресурсов и порождает потери общества в целом.

Возможные негативные последствия взимания налогов делают необходимым при построении налоговой системы учитывать те отрицательные результаты, которые могут возникать при налогообложении и стремиться к их минимизации.

Третий принцип налогообложения – простота и доступность, для исчисления – означает, что налоговая система не должна быть слишком запутанной, а содержание контролирующих органов – слишком дорогим.

Точное соблюдение теоретических принципов налогообложения на практике невозможно, поэтому современные налоговые системы – это всегда некоторый компромисс. Конкретная налоговая политика строится в соответствии с социально-экономической сущностью государства, состоянием экономики, взглядами правящей партии и т.п. Практически принципы налогообложения реализуются путем формирования соответствующих правил взимания налогов, которые находят отражение в налоговой системе страны.

Налоговая система – это совокупность налогов, устанавливаемых государственной властью, а также методы и принципы построения налогов. Принципы построения налоговой системы:

- всеобщность – охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы;
- стабильность – устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;
- равнонапряженность – взимание соответствующего налога по одинаковым для всех налогоплательщиков ставкам;
- обязательность – принудительность налога; неизбежность его выплаты;
- самостоятельность субъекта в исчислении и уплате налога;
- социальная справедливость – установление налоговых ставок и налоговых льгот, ставящих всех примерно в равные условия.

Налоговая система любой страны включает различные виды налогов. В зависимости от объекта налогообложения, взаимоотношений плательщика налога и государства различают:

- *прямые налоги* – взимаются непосредственно с доходов или имущества хозяйственных субъектов и не могут быть легко переложены теми, кто по закону выплачивает налог государству, на других субъектов (подходный налог, налог на прибыль, налог на недвижимость и т.п.);

- *косвенные налоги* – устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги. Они взимаются фактически с потребителя, хотя плательщиком налога государству выступает торговое или производственное предприятие (налог на добавленную стоимость; акцизы – налоги, включаемые в цену товаров массового потребления: соль, табак, спиртные напитки; таможенные пошлины; налог с продаж и др.).

В зависимости от органа, который взимает налоги и ими распоряжается, различают *общегосударственные* и *местные* налоги. К общегосударственным, как правило, относятся подоходный налог, налог на прибыль, таможенные пошлины и др. К местным – земельный налог, поимущественный налог и др.

По целям использования налоги делятся на *общие* и *специальные*. Общие предназначены для финансирования расходов государственных или местных бюджетов без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. Специальные налоги имеют целевое назначение.

Каждый налог содержит характеристику следующих основных элементов: субъект, объект налогообложения, ставки налога, источник налога, налоговые льготы, порядок изъятия, налоговые санкции.

Субъект налога (или налогоплательщик) – физическое или юридическое лицо, на которое законом возложена обязанность платить налог.

Объект налога – это то, что подлежит налогообложению. Объектом налога могут быть: текущие доходы, расходы, виды деятельности, собственность и др. В законе о налоге указывается, в каких единицах измеряется объект налога (денежные единицы – в налоге на заработную плату, прибыль; гектар, акр – в земельном налоге; человек – в подушном налоге).

Источник налога – доход, из которого уплачивается налог (заработная плата, дивиденды, прибыль и т.п.).

Налоговая ставка (t) – величина налога на единицу обложения. Ставка может быть твердая (устанавливается в абсолютной сумме на единицу обложения) или долевая (устанавливается в % к объекту обложения). Различают среднюю и предельную налоговую ставку. Первая характеризует долю налога в доходе, вторая – прирост налога по отношению к приросту дохода.

Налоговые ставки являются важнейшим элементом налога, реализующим на практике функции налогов и принципы налогообложения. Существуют различные методы построения налоговой ставки (рис. 11.1).

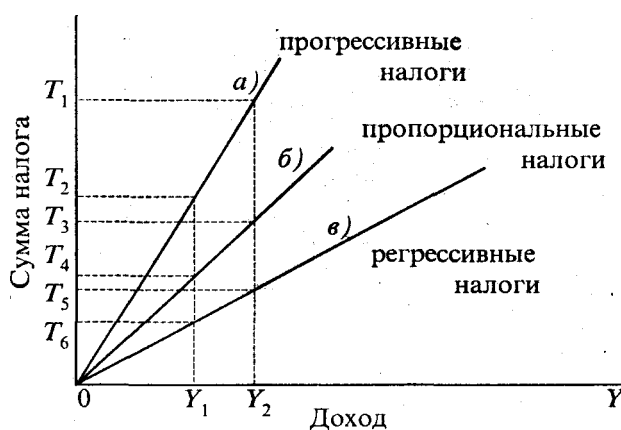


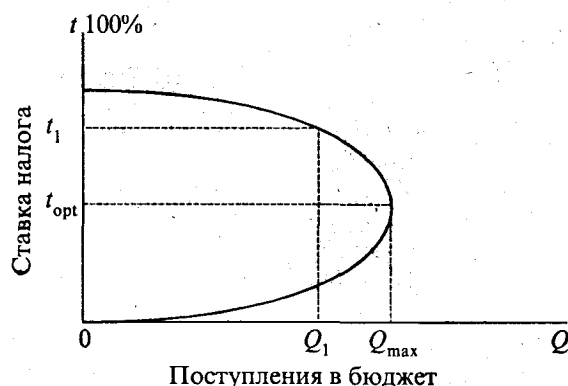
Рис. 11.1. Прогрессивный, пропорциональный и регрессивный

В зависимости от того, как меняется налоговая ставка, различают:

- *пропорциональное налогообложение*, при котором используется одна и та же ставка безотносительно в величине дохода, подлежащего налогообложению. В этом случае доля налога в доходе остается постоянной, независимой от величины дохода (рис. 11.1, линия б). Прирост налога $T_3 T_4$ равен приросту дохода $Y_1 Y_2$;
- *прогрессивное налогообложение* – налогообложение, при котором ставка обложения возрастает по мере увеличения дохода, соответственно доля налога в доходе по мере роста дохода возрастает (рис. 11.1, линия а). Прирост налога $T_1 T_2$ больше прироста дохода $Y_1 Y_2$;
- *регрессивное налогообложение* – налогообложение, при котором ставка налога уменьшается. Налоги могут быть регрессивными даже и при неизменной ставке налогообложения. В любом

случае при регрессивном налогообложении доля налога в доходе по мере роста дохода падает (рис. 11.1, линия ϵ). Прирост налога $T_5 T_6$, меньше прироста дохода $Y_1 Y_2$;

Зависимость между получаемыми государством налоговыми поступлениями (Q) и ставками налогов (t) описывается кривой Лаффера (рис. 11.2).



Согласно этой кривой максимальные поступления налогов в государственный бюджет обеспечивает определенная (оптимальная) ставка соответствующего налога (t_{opt}). Превышение этого уровня (до t_1) ведет к утрате стимулов к труду, капиталовложениям, тормозит НТП, замедляет экономический рост, что, в конечном счете, уменьшает доходы и поступления в бюджет ($Q_1 < Q_{max}$). Наоборот, переход к более низкой ставке обеспечивает рост сбережений, инвестиций, занятости, совокупных доходов и в результате – увеличение поступлений в бюджет. Найти оптимальную шкалу налогообложения теоретически не удастся, она определяется эмпирически и, отражая национальные, психологические, конкретно-экономические, культурные особенности страны, различна для разных стран.

Важным элементом налоговой политики, методом государственного регулирования экономики, обеспечения социальной защиты некоторых видов деятельности и определенных групп населения являются *налоговые льготы* – полное или частичное освобождение от уплаты налогов. Налоговые льготы могут быть предоставлены путем: установления необлагаемого минимума, исключения из облагаемого дохода некоторых расходов или определенных видов доходов налогоплательщика, уменьшения налоговой ставки, предоставления налогового кредита, возврата ранее выплаченных налогов, полного освобождения, от уплаты налогов и др.

Наконец, налоговое законодательство предусматривает разного рода *санкции* (от штрафов различных размеров до уголовной ответственности) за нарушения в сфере налогообложения: уклонения от уплаты налогов, просрочка налоговых платежей, включение в налоговую декларацию ложных сведений и т.п.

11.2. Налоговая система России

В начале 90-х годов в России была проведена налогово-бюджетная реформа, в ходе которой принципиально изменились место и роль государственных финансов в экономике России, взаимоотношения хозяйственных субъектов с бюджетом, источники и методы финансирования государственных расходов и др. Были сделаны определенные шаги в направлении создания финансовой системы, адекватной рыночной экономике. Многочисленные и разнообразные платежи в бюджет (плата за фонды, трудовые и природные ресурсы, фиксированные платежи и отчисления от прибыли в бюджет и др.) были заменены налоговыми изъятиями.

Основы взаимоотношений юридических и физических лиц с государственным бюджетом были заложены Законом Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (27 декабря 1991 г.), который определил «общие принципы построения налоговой системы в Российской Федерации, налоги, сборы, пошлины и другие платежи, а также права, обязанности и ответственность налогоплательщиков и налоговых органов». В дальнейшем было принято множество законов и подзаконных актов, определяющих налоговую систему России. Сложность, запутанность, часто противоречивость налогового законодательства России вызвали необходимость разработки и принятия Налогового кодекса Российской Федерации, первая часть которого была принята

Государственной Думой 16 июля 1998 г. (Приложение 11.1). С этого момента законодательство Российской Федерации о налогах состоит из Налогового кодекса, который «устанавливает систему налогов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации» (ст. 1) и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и (или) сборах.

Налоговая система России включает:

- *федеральные налоги*, которые взимаются на всей территории России по одинаковым правилам. Основные виды

федеральных налогов: налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы банков, налог на операции с ценными бумагами, таможенные пошлины, налог на прибыль предприятий, подоходный налог с физических лиц и др.;

- *региональные налоги*, которые могут вводиться законами субъектов Федерации (республик, краев, областей и др.) на своей территории (налог на имущество организаций, налог на недвижимость, дорожный налог и др.). Основные принципы их формирования определяет Налоговый кодекс;
- *местные налоги* – устанавливаемые и взимаемые местными органами власти: налог на имущество физических лиц, земельный налог, налог на рекламу и т.п.

Если все налоговые поступления в Федеральный бюджет принять за 100%, то, структура налогов в России 1997 г. была следующая (в %):

Налог на прибыль	16,0
Акцизы	18,8
Подоходный налог с физических лиц	2,0
Налоги за пользование природными ресурсами	2,6
Экспортно-импортные пошлины	4,8
Налог на доходы от ценных бумаг	5,1
Налог на добавленную стоимость	42,4
Прочие налоги	8,3

Опыт прошедших лет выявил многочисленные изъяны налоговой системы России. Действующая налоговая система плохо приспособлена к реально сложившемуся в России хозяйственному механизму, высокому уровню инфляции, к новым отношениям между субъектами Федерации. К числу недостатков и проблем налогообложения в России можно отнести:

- высокое налоговое бремя. Налоги изымают значительную часть (свыше 70%) доходов предприятий, не оставляя у них средств для инвестирования и совершенствования производства;
- нестабильность налогового законодательства (условия взимания налогов меняются по 2–3 раза в год, законы обрастают многочисленными подзаконными актами, налогообложение сложно и запутанно);
- плохая собираемость налогов; в 1997 г. задолженность по платежам в консолидированный бюджет составила более 200 трлн. руб., или свыше 30% доходов. Массовые неплатежи налогов в бюджет стали одной из основных причин невыплат заработной платы и нарастания на этой почве социальной, экономической и политической напряженности в стране;
- наличие огромного числа часто необоснованных налоговых льгот и порождаемая ими неравномерность распределения налогового бремени и др.

Налоги в современной России практически не выполняют свои важнейшие функции – фискальную и стимулирующую. Налоговая система не в состоянии обеспечить поступление в бюджет финансовых ресурсов в том объеме, который необходим для финансирования государственных расходов. Что касается воздействия налогов на поведение экономических субъектов, их хозяйственные связи и конкурентные отношения, производственные цели и потребительский выбор, то, к сожалению, действующая налоговая система, если и влияет на поведение производителей и потребителей, то в направлении, прямо противоположном тому, в котором следовало бы.

Коренная реконструкция налоговой системы, в частности принятие Налогового кодекса, предусматривающего ряд изменений, направленных на совершенствование налогообложения в России

(сокращение числа налогов, упрощение налогового законодательства, снижение налогового бремени, упорядочение системы налоговых льгот и др.) должны придать налоговой системе России необходимые стабильность и эффективность.

11.3. Государственный бюджет

Государственный бюджет представляет собой баланс доходов и расходов государства и состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной, которая содержит перечень поступлений, и расходной, объединяющей все виды государственных расходов. Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет бюджет как «форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государственного и местного самоуправления» (ст. 6) (Приложение 11.2).

Говоря о «государственном бюджете» надо иметь в виду, что он представляет собой *систему* бюджетов, включающую в себя центральный и территориальные (штатов, земель, республик, областей, городов, районов) бюджеты. Бюджеты соответствующих административных единиц имеют такую же структуру, как и центральный, но они включают доходы и расходы органов власти, действующих на конкретной территории.

Возможны разные принципы построения взаимоотношений бюджетов разных уровней. До 1991 г. взаимоотношение бюджетов в СССР базировалось на принципе демократического централизма. Государственный бюджет РСФСР, как и других союзных республик, включался в государственный бюджет СССР. В государственный бюджет СССР входили также все бюджеты на территории страны, включая сельские и поселковые бюджеты.

В соответствии с Законом РСФСР «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса РСФСР» (1991 г.) бюджетная система России была коренным образом преобразована. В настоящее время она включает:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации (пенсионный фонд, фонд занятости, фонд социального страхования, фонд медицинского страхования);
- бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты.

Бюджеты нижестоящих государственных органов не входят своими доходами и расходами в бюджеты вышестоящих уровней. Все эти бюджеты функционируют автономно. Такой принцип построения бюджетной системы называется принципом *фискального федерализма*. Согласно этому принципу за каждым бюджетом закрепляются свои источники доходов и определяются расходы, которые финансируются за счет соответствующих бюджетов. Наличие собственных источников доходов и право определять направления их использования и расходования обеспечивает самостоятельность бюджетов. При этом принцип фискального федерализма не исключает возможности перераспределения денежных средств между бюджетами. Бюджетный кодекс определяет правовые основы, условия и порядок получения финансовой помощи органам власти, испытывающим недостаток собственных средств. Такая помощь может оказываться в виде субвенций (от лат. *субвенире* – приходить на помощь), дотаций, кредитов и др.

В Бюджетном кодексе определены основные принципы бюджетной системы России, важнейшие из которых:

- единство бюджетной системы;
- самостоятельность бюджетов;
- сбалансированность бюджетов;
- разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы и др.

Свод бюджетов всех уровней бюджетной системы образует *консолидированный бюджет* страны.

Происходящий в России процесс фискальной федерализации привел к тому, что роль территориальных бюджетов существенно возросла: увеличилась их доходная база, многие расходы стали финансироваться из бюджетов субъектов Федерации.

Доходы государственного бюджета включают:

- налоговые поступления (80–90% всех доходов);

- неналоговые доходы (доходы от продажи и использования государственного имущества, дивиденды по акциям, целевые перечисления государству и т.п.);
- государственные займы, осуществляемые с помощью выпуска и продажи государственных ценных бумаг;
- источником доходов бюджета может быть эмиссия (выпуск) денег.

Содержание и характер **государственных расходов (G)** органически связаны с функциями государства. Все государственные расходы могут быть сгруппированы либо *по направлениям*: расходы на военные и социально-экономические цели, расходы, связанные с хозяйственной деятельностью государства, в частности внешнеэкономической, расходы на управление и т.п., либо *по экономическому содержанию*: государственные закупки, трансфертные платежи, выплата процентов по государственному долгу.

Государственные закупки – это спрос правительства на товары и услуги. Этот вид экономической деятельности правительства представлен закупками военного и гражданского назначения, последние могут предназначаться для собственных нужд государственных предприятий и учреждений или носить регулирующий характер (как в случае закупки сельскохозяйственной продукции в целях поддержания рыночной цены). Государственные закупки создают гарантированный рынок сбыта, который характеризуется отсутствием риска неплатежа, стабильностью цен, возможностью реализовать продукцию крупными партиями по заранее заключенным контрактам, возможностью получения налоговых и кредитных льгот и т.п.

Следующий вид государственных расходов – это *трансфертные платежи*, их доля в государственных расходах зависит от социально-политической ориентации государства, границ государственного вмешательства в экономику, от проводимой социальной политики. Так, доля трансфертных платежей колеблется от 12% ВВП в США до почти 32% в Швеции.

Наконец, государство несет *расходы по обслуживанию внутреннего и внешнего долга*, которые включают затраты на выпуск и размещение государственных облигаций, выплату процентов. Систематическое увеличение государственного долга имеет своим следствием рост этого вида расходов государства.

Увеличение государственных расходов стало в XX веке общемировой тенденцией. Практически во всех странах государственные расходы растут быстрее ВВП. Естественным следствием этого является увеличение доли государственных расходов в ВВП. Так, в 1929 г. государственные расходы США составляли 12% ВВП, а в 1995 г. – 33%. В России в 1995 г. государственные расходы составили 29% ВВП.

Об изменениях, произошедших в составе и структуре доходов и расходов государственного бюджета России в ходе бюджетной реформы начала 90-х годов, можно судить, сопоставив Государственный бюджет СССР 1985 г. и Федеральный бюджет Российской Федерации в 1997 г. (табл. 11.1 и 11.2).

Таблица 11.1

Структура доходов и расходов государственного бюджета СССР
1985 г. (в %)

Доходы		Расходы	
Всего	100	Всего	100
В том числе		В том числе	
Налог с оборота	25,0	Финансирование народного хозяйства	56,8
Платежи государственных предприятий (плата за фонды, отчисления от прибыли и др.)	30,6	Социально-культурные мероприятия	32,5
Подходный налог с кооперации, в т.ч. с колхозов	0,6	На оборону	4,9
Налоги с населения	7,7	На управление	0,8
Средства социального страхования	6,5		
Доходы от			

внешнеэкономической деятельности	18,2	Финансирование внешне-экономической деятельности	4,0
Заемные средства из общегосударственного ссудного фонда	4,6	Прочие расходы	1,0
Прочие источники	6,8		

Таблица 11.2

Структура доходов и расходов федерального бюджета России 1997 г. (в %)

Доходы		Расходы	
Всего	100	Всего	100
В том числе		В том числе	
Налоговые доходы	86,2	Государственное управление	2,2
Из них		Международная деятельность	1,9
Налог на прибыль	20,3	Национальная оборона	19,7
Налог на добавленную стоимость	46,3	Правоохранительная деятельность и т.п.	9,4
Акцизы	20,0	Промышленность, энергетика, строительство, транспорт и др.	10,0
Ввозные таможенные пошлины	5,8	Сельское хозяйство и рыболовство	3,0
Прочие	7,6	Образование и наука	6,4
Неналоговые доходы (доходы от приватизации, доходы от внешнеэкономической деятельности)	5,8	Социальная политика	3,4
		Здравоохранение	2,1
		Культура и СМИ	1,2
Доходы целевых фондов (Федеральный дорожный фонд, Государственный фонд борьбы с преступностью, Федеральный экологический фонд и др.)	8,1	Обслуживание государственного долга	14,9
		Прочие расходы (пополнение госрезервов, охрана природы и др.)	18,1
		Расходы целевых фондов	7,7

11.4. Бюджетный дефицит и государственный долг

Государственный бюджет, как и всякий баланс, предполагает выравнивание доходов и расходов. Однако, как правило, при принятии бюджета планируемые поступления и расходы не совпадают. Превышение доходов над расходами образует **бюджетный профицит** (или излишек), превышение расходов над доходами означает **бюджетный дефицит** (или недостаток). Как правило, бюджетный дефицит выражается в процентах к ВВП (ВВП).

Если в прошлом бюджетный дефицит возникал редко и был связан с чрезвычайными обстоятельствами, прежде всего с войнами, то сегодня, и в мирное время, бюджетный дефицит стал типичен для большинства стран рыночной экономики. При этом бюджетный дефицит не просто носит хронический характер, но и постоянно возрастает.

Таблица 11.4

Бюджетный дефицит (в % к ВВП)

Год	США	Япония	Германия	Италия
1970	0,3	0,9	0,1	5,1
1985	4,1	3,1	2,7	12,0
1995	2,1	1,7	2,8	8,6

Бюджетный дефицит возникает вследствие многих причин объективного и субъективного характера. Наиболее часто – из-за невозможности мобилизовать необходимые доходы в результате спада или падения темпов производства, низкой производительности труда и других причин, вызывающих нестабильность экономики, снижение эффективности производства.

Причина бюджетного дефицита кроется и в безудержном росте расходов без учета финансовых возможностей, в недостаточной их целесообразности, эффективности. Высокий уровень расходов непроизводительного характера (военные расходы, содержание административного аппарата, покрытие убытков предприятий и др.) приводит к проеданию бюджетных средств, а не к умножению общественного богатства. Отрицательное влияние на сбалансированность бюджета оказывают инфляция, расшатывание денежного обращения и системы расчетов, нерациональная налоговая и инвестиционно-кредитная политика.

Однако бюджетный дефицит не может служить показателем, характеризующим состояние экономики страны, и бездефицитный бюджет еще не означает экономического благополучия. Поскольку макроэкономическое равновесие может достигаться при разном состоянии бюджета, то бюджетный дефицит (до определенных пределов) не опасен.

Сегодня многие экономисты исходят из того, что в период спадов вполне допустим значительный бюджетный дефицит, а небольшой бюджетный дефицит может существовать и длительное время. Проблемой становится продолжительный и значительный бюджетный дефицит, следствием которого может стать инфляция. Международный Валютный Фонд признает допустимым дефицит в пределах 2–3% ВВП.

Бюджетная несбалансированность может быть полезной с точки зрения стабилизации экономики. Планируемое расхождение между доходами и расходами государственного бюджета может использоваться как средство борьбы с инфляцией и спадом производства. Наоборот, твердый курс на сбалансированность бюджета потребовал бы повышения налогов и снижения государственных расходов в период спада экономики и в результате привел бы к дальнейшему сокращению совокупного спроса.

Характер бюджетного сальдо (остатка) – дефицит или излишек – определяется состоянием экономики в целом. При данном объеме государственных расходов и данной ставке налогообложения бюджетное сальдо зависит от масштабов национального производства. Чем больше объем производства и уровень доходов, тем выше налоговые поступления. В то же время правительственные расходы (на оборону, социальные нужды, управление) не зависят от уровня дохода. Таким образом, при низком уровне дохода будет наблюдаться бюджетный дефицит, при высоком – бюджетный излишек (рис. 11.3).

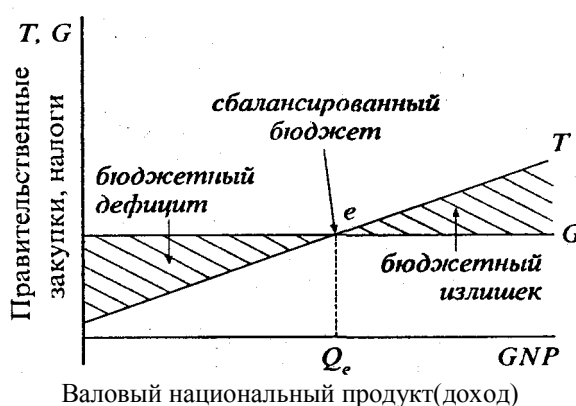


Рис. 11.3. Дефицит и излишек государственного бюджета

При ВВП, равном Q_e , бюджет сбалансирован, при ВВП, меньшем Q_e , бюджет будет сводиться к дефициту ($G > T$); при ВВП, большем Q_e , возникает излишек ($G < T$).

То или иное бюджетное сальдо не всегда является свидетельством изменения макроэкономической ситуации, оно может быть *следствием проводимой правительством фискальной политики*, направленной на решение тех или иных макроэкономических задач.

Для того чтобы выделить воздействие на бюджетное сальдо целенаправленных мероприятий правительства, используют «бюджет полной занятости» – состояние бюджета в условиях функционирования экономики при естественном уровне безработицы.

Дефицит бюджета полной занятости (структурный дефицит) характеризует разность между доходами и расходами государственного бюджета при данном уровне налогообложения и государственных затрат и потенциальном ВВП (соответствующем естественному уровню безработицы). Дефицит бюджета полной занятости элиминирует (исключает) влияние экономического цикла на величину бюджетного дефицита.

Разность между фактическим бюджетным дефицитом и дефицитом бюджета полной занятости называется *циклическим дефицитом*. Циклический дефицит – это дефицит, вызванный спадом производства, превышением фактической безработицей своего естественного уровня (рис. 11.4).

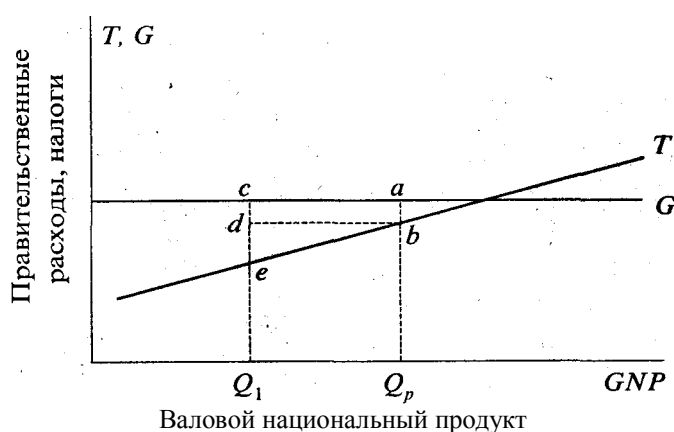


Рис. 11.4. Фактический, структурный и циклический бюджетный дефицит

Если в условиях полной занятости ВВП равняется Q_p , то при существующей системе налогообложения и данном уровне правительственных расходов дефицит бюджета равен ab . При уровне производства, равном Q_1 той же системе налогообложения и таких же правительственных расходах фактический бюджетный дефицит будет равен ce , в том числе, cd – это структурный дефицит, а de – циклический – результат падения объемов производства (Q_1 , меньше Q_p).

Рост структурного дефицита означает, что правительство проводит стимулирующую политику: увеличивает расходы и сокращает налоги, что вызывает рост совокупного спроса и положительно влияет на выпуск продукции. Сокращение структурного дефицита, напротив, свидетельствует о проведении сдерживающей фискальной политики.

При данной величине бюджетного дефицита его воздействие на экономику зависит от методов финансирования дефицита, источников покрытия расходов, превышающих доходы. Государственные расходы, не имеющие под собой доходной базы, могут финансироваться за счет:

- эмиссии денег;
- займов в центральном банке;
- займов в частном секторе.

Первые два способа финансирования бюджетного дефицита носят инфляционный характер, т.е. ведут к росту цен, третий способ считается безинфляционным, но он порождает «эффект вытеснения». Суть последнего состоит в том, что размещая займы на денежном рынке, правительство вступает в конкуренцию с частными предпринимателями за финансовые средства. Повышение спроса на денежные средства ведет к росту процентных ставок и последующему снижению инвестиций. Правительственные расходы, как правило, носящие непроизводительный характер, «вытесняют» частные инвестиции в производство.

Влияние различных методов финансирования бюджетного дефицита на экономику представлено в табл. 11.5.

Метод финансирования	Краткосрочный эффект				Долгосрочный эффект
	Процентная ставка	Инвестиции	Денежная масса	Цены	
Займы у частного сектора	Рост	Уменьшение	Не изменяется	Незначительный рост	Небольшой рост совокупного спроса
Займы у центрального банка	Уменьшение	Рост	Рост	Рост	Рост совокупного спроса, инфляция
Эмиссия денег	Уменьшение	Рост	Рост	Рост	Рост совокупного спроса инфляция

Бюджетный дефицит в России. Хотя официально государственный бюджет, предусматривающий дефицит, впервые в СССР был принят в 1988 г., признаки бюджетной несбалансированности стали проявляться еще в 70-х годах. Со временем бюджетный дефицит стал нарастать. Формой проявления бюджетного дефицита была, в частности, скрытая (подавленная) инфляция. Конкретными причинами возникновения бюджетных дефицитов в СССР стали:

- падение темпов роста производства;
- наличие большого числа планово-убыточных предприятий;
- рост расходов на оборону;
- огромные масштабы незавершенного строительства и сверхнормативных запасов;
- сокращение поступлений от продажи нефти в связи с падением мировых цен;
- сокращение импорта потребительских товаров;
- уменьшение поступлений налога с оборота в связи с реформой цен 1982 г. и проведением антиалкогольной кампании 1984 г.

В 90-х годах к прежним причинам бюджетного дефицита присоединились новые, связанные прежде всего с сокращением объема ВВП. Падение объема производства, естественно, привело к сокращению доходной базы бюджета. Уклонение от налогов в условиях несовершенства налогового законодательства и существующего в обществе отношения к обязательности налоговых платежей – стало еще одной причиной сужения доходной базы бюджета. Динамика дефицита федерального бюджета России была следующей (в % к ВВП):

1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
6,9	9,9	3,0	3,3	3,6

Как свидетельствуют приведенные данные, наблюдается явная тенденция к снижению бюджетного дефицита. Необходимо обратить внимание также на принципиальное изменение источников финансирования бюджетных дефицитов.

Источники финансирования бюджетного дефицита России были следующими (в трлн. руб.):

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Дефицит	11,7	68,5	53,2	88,5	93,2
Внутреннее финансирование	10,2	66,3	45,2	55,8	39,7
В том числе					
кредиты Центробанка	10,0	48,1	–	–	–
ценные бумаги	0,2	14,1	30,6	55,8	39,7
Внешнее финансирование	1,4	6,0	42,6	44,2	53,5

До 1995 г. займы в центробанке были основным внутренним источником финансирования бюджетного дефицита, однако начиная с 1995 г., бюджетный дефицит финансируется только за счет выпуска и продажи государственных ценных бумаг и зарубежных кредитов.

Устойчивый бюджетный дефицит, финансируемый за счет займов, приводит к возникновению государственного долга.

Государственный долг – это то, что государство взяло займы, чтобы покрыть дефицит бюджета. Государственный долг представляет собой сумму бюджетных дефицитов прошлых лет за вычетом бюджетных излишков. Государственные займы существенно отличаются от частных займов. Последние используются, как правило, для целей производственного назначения. Выплата процентов по такому кредиту производится за счет прироста дохода. Государственный кредит, используемый для покрытия бюджетного дефицита, не связан в преобладающей своей части с производственной деятельностью. Государство погашает свою задолженность и выплачивает проценты по обязательствам за счет налогов.

Поскольку для большинства стран рыночной экономики типичен бюджетный дефицит, постольку и государственный долг существует практически во всех странах.

С учетом сферы размещения государственный долг подразделяют на внутренний и внешний.

Внутренний долг образуется обычно за счет займов, оформленных путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг (ГЦБ).

ГЦБ подразделяются на: краткосрочные казначейские обязательства (со сроком погашения до 1 года), среднесрочные – ноты (до 5 лет) и долгосрочные облигации (свыше 5 лет). Вопрос о соотношении между различными видами задолженности по их срочности имеет большое значение для управления государственным долгом. В условиях инфляции возрастает удельный вес краткосрочной задолженности, поскольку инвесторы избегают вкладывать средства в долгосрочные правительственные обязательства.

Основными держателями ГЦБ являются правительственные учреждения и фонды, центральные и коммерческие банки, небанковские финансовые институты, население. На долю ГЦБ приходится до 90% всей суммы государственного долга развитых стран.

Финансирование бюджетного дефицита посредством выпуска и продажи государственных ценных бумаг в России началось с 1993 г., когда впервые были выпущены государственные краткосрочные обязательства (ГКО), а затем и облигации федерального займа (ОФЗ). Динамика государственного внутреннего долга России по ГКО и ОФЗ (на конец года, в млрд. деноминированных руб.) выглядит следующим образом:

1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
10,6	76,6	237,1	384,9	387,1

Внутренний государственный долг влияет на денежное обращение страны и состояние экономики в целом. Рассмотрим основные последствия накопления внутреннего долга.

Во-первых, государственный долг приводит к перераспределению доходов среди населения. Все граждане страны как налогоплательщики оплачивают проценты по государственному долгу, но эти проценты в свой доход получают лишь кредиторы государства (те, кто купил ГЦБ), а это, как правило, наиболее имущие слои населения.

Во-вторых, возможно переложение долгового бремени на будущие поколения. Очень важно, на какие цели пошли государственные займы. Если они были истрачены на текущее потребление, вместо того чтобы пойти на инвестиции и модернизацию производства, доходы от которых дали бы возможность расплатиться с долгами в будущем, то рост долга и процентов по нему приведет к снижению темпов роста и ограничению потребления в будущем. Иными словами, если рост государственного долга не сопровождается соответствующим ростом инвестиций, то это приводит к тому, что выплата долга перекладывается на следующее поколение, сокращая объем потребления будущих налогоплательщиков.

В-третьих, быстро растущие издержки по процентам все более затрудняют сокращение бюджетного дефицита. Ведь выплаты процентов по государственному долгу оборачиваются новыми расходами государственного бюджета, новыми займами для выплаты процентов по старым долгам. В федеральном бюджете России доля расхода по обслуживанию государственного долга в общей сумме расходов составляла 13,3% (1996 г.) и уже 14,8% (1997 г.). Резкий рост расходов по обслуживанию государственного долга в бюджете 1998 г. вынудил Правительство РФ осенью 1998 г. отказаться от

погашения ГЦБ, осуществить реструктуризацию внутреннего долга, отодвинув сроки выполнения своих обязательств.

В-четвертых, наблюдается «эффект вытеснения» (см. выше).

Внешний долг возникает при мобилизации государством финансовых ресурсов, находящихся за границей. Держателями внешнего долга выступают компании, банки, государственные учреждения различных стран, а также международные экономические организации (Международный банк развития и реконструкции, Международный валютный фонд и др.). В РФ условия, размеры внешних заимствований регулируются Бюджетным кодексом, согласно которому «пределы внешних заимствований Российской Федерации на очередной финансовый год утверждаются Федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год...» При этом «предельный объем государственных внешних заимствований Российской Федерации не должен превышать годовой объем платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга Российской Федерации».

Бремя внешнего долга отличается от бремени внутреннего долга. Внутренний долг – это отношение между гражданами данной страны, при его возврате нет прямой потерн товаров и услуг.

Внешний же долг погашается путем продажи товаров другим странам. Для того чтобы рассчитаться с внешним долгом, страна должна сокращать импорт и увеличивать экспорт товаров, при этом выручка от экспорта идет не на цели развития, а на погашение долга, что замедляет темпы роста, снижает уровень жизни.

Если займы за границей делаются для преходящих потребительских целей, то происходит (как и в случае с внутренним долгом) переложение долгового бремени на потомков, так как погашение этого долга вместе с процентами будет представлять собой вычет из того, что будут производить будущие поколения.

Наконец, не надо забывать о том, что, как правило, кредитор диктует условия, при которых может быть предоставлен заем.

Внешний долг России составляет около 130 млрд. долл. При этом большая часть долга – это обязательства СССР, принятые на себя Россией. Спецификой внешнего долга России является и то, что Россия сама выступает крупным международным кредитором. Задолженность других стран России достигла 160 млрд. долл., в том числе просроченная задолженность – 52 млрд. долл. Ежегодные поступления по долгу должны были бы составлять 6–7 млрд. долл., фактически же они меньше в десятки раз.

В ы в о д ы

1. Государственный бюджет – это смета доходов и расходов правительства, или централизованный денежный фонд государства. Основной источник доходов – налоги, обязательные платежи физических и юридических лиц. Функции налогов: фискальная, распределительная, регулирующая и контрольная. Принципы налогообложения: справедливость и равенство, эффективность налогообложения, простота и доступность исчисления. Виды налогов – прямые, которые не могут быть легко переложены на других лиц (подходный налог, налог на прибыль, на имущество) и косвенные, взимаемые в цене товара (налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины). Всякий налог включает в себя следующие элементы: субъект, объект налогообложения, налоговая ставка, источник налога, налоговые льготы, налоговые санкции. В зависимости от характера изменения налоговой ставки различают пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоги.
2. В ходе экономических реформ 90-х годов в России принципиально изменились взаимоотношения предприятий с государственным бюджетом. Эти отношения стали носить налоговый характер. Однако опыт прошедших лет выявил многочисленные изъяны действующей налоговой системы: многочисленность налогов, нестабильность налогового законодательства, наличие большого числа необоснованных налоговых льгот, плохая собираемость налогов. Принятие Налогового кодекса должно сыграть положительную роль в формировании налоговой системы России, адекватной рыночной экономике.
3. Государственный бюджет представляет собой систему бюджетов, включающую в себя федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты. Отношения между отдельными бюджетами строятся на основе принципа фискального федерализма, согласно которому за бюджетом

каждого уровня закрепляются свои доходы и расходы, которые он должен финансировать. Наряду с налогами доходы бюджета могут формироваться за счет неналоговых поступлений, займов и эмиссии денег. Государственные расходы по экономическому содержанию подразделяются на: государственные закупки военного и гражданского характера, трансфертные платежи и расходы по обслуживанию государственного долга.

4. В современных условиях типичным для государственного бюджета большинства стран стал бюджетный дефицит – превышение государственных расходов над государственными доходами. Бюджетный дефицит может быть следствием неблагоприятной экономической конъюнктуры (спад производства снижает налоговые поступления и порождает бюджетный дефицит) или результатом целенаправленно проводимой бюджетной политики. Для разграничения причин бюджетного дефицита используют понятие структурного бюджетного дефицита – состояние бюджета при данной налоговой системе и данном уровне государственных расходов и потенциальном ВВП. Разность между фактическим бюджетным дефицитом и структурным характеризует циклический бюджетный дефицит, вызванный наличием безработицы выше естественного уровня. Финансирование бюджетного дефицита за счет эмиссии денег и займов в центральном банке приводит к увеличению денег в обращении, росту цен, инфляции. Покрытие бюджетного дефицита за счет займов в частном секторе приводит к «эффекту вытеснения» – сокращению частных инвестиций в результате выпуска государственных ценных бумаг.
5. Постоянный бюджетный дефицит приводит к возникновению государственного долга. В зависимости от источников займа государственный долг может быть внутренним и внешним. Внутренний долг – это задолженность правительства владельцам государственных ценных бумаг – резидентам данной страны. Значительная государственная задолженность негативно влияет на экономику: ведет к усилению поляризации населения, отрицательно сказывается на темпах экономического роста, расходы по обслуживанию государственного долга усиливают бюджетный дефицит. Внешний государственный долг (задолженность другим странам и международным экономическим организациям) погашается за счет выручки от экспорта товаров, что также может отрицательно сказываться на темпах экономического развития.

Приложение

11.1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. от 31 июля 1998 г. (СЗ, 1998, № 31, ст. 3824)

[и з в л е ч е н и е]

С т а т ь я 1. Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах, законодательство субъектов Российской Федерации о налогах и сборах, нормативные правовые акты представительных органов местного самоуправления о налогах и сборах

2. Настоящий кодекс устанавливает систему налогов, взимаемых в Федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации, в том числе:
 - 1) определяет виды налогов и сборов, взимаемых в Российской Федерации;
 - 2) устанавливает основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и (или) сборов;
 - 3) определяет основные начала установления налогов и сборов субъектов Российской Федерации и местных налогов и сборов;
 - 4) устанавливает права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах...

С т а т ь я 3. Основные начала законодательства о налогах и сборах

1. Каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения. При установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога исходя из принципа справедливости.
2. ...Не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала.
3. Налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными...

6. Акты законодательства о налогах и (или) сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в какой сумме он должен платить.

С т а т ь я 8. Понятие налога и сбора

1. Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

С т а т ь я 12. Виды налогов и сборов в Российской Федерации

1. В Российской Федерации устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные налоги и сборы; налоги и сборы субъектов Российской Федерации (далее – региональные) и местные налоги и сборы.
2. Федеральными признаются налоги и сборы, устанавливаемые настоящим Кодексом и обязательные к уплате на всей территории Российской Федерации.
3. Региональными признаются налоги и сборы, устанавливаемые... и вводимые в действие законами субъектов Российской Федерации и обязательные к уплате на всей территории соответствующих субъектов Российской Федерации.
4. Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые и вводимые в действие... нормативными и правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на всей территории соответствующих муниципальных образований.

С т а т ь я 13. Федеральные налоги и сборы

1. К федеральным налогам и сборам относятся:
 - 1) налог на добавленную стоимость;
 - 2) акцизы на отдельные виды товаров (услуг)...
 - 3) налог на прибыль (доход) организаций;
 - 4) налог на доход от капитала;
 - 5) подоходный налог с физических лиц;
 - 6) взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;
 - 7) государственная пошлина;
 - 8) таможенная пошлина и таможенные сборы...

С т а т ь я 14. Региональные налоги и сборы

1. К региональным налогам и сборам относятся:
 - 1) налог на имущество организаций;
 - 2) налог на недвижимость;
 - 3) дорожный налог;
 - 4) транспортный налог;
 - 5) налог с продаж...

С т а т ь я 15. Местные налоги и сборы

1. К местным налогам относятся:
 - 1) земельный налог;
 - 2) налог на имущество физических лиц;
 - 3) налог на рекламу;
 - 4) налог на наследование или дарение;
 - 5) местные и лицензионные сборы.

С т а т ь я 17. Общие условия установления налогов и сборов

1. Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и следующие элементы налогообложения:

объект налогообложения;

налоговая база;

налоговый период;

налоговая ставка;

порядок исчисления налога;

порядок и сроки уплаты налога.

2. В необходимых случаях при установлении налога в нормативном правовом акте могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

Статья 38. Объект налогообложения

1. Объектами налогообложения могут являться имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иное экономическое основание, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристики...

Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения...

Статья 45. Исполнение обязанности по уплате налога или сбора

1. Налогоплательщик обязан самостоятельно исполнить обязанность по уплате налога...

Статья 56. Установление и исполнение льгот по налогам и сборам

1. Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков... предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками..., включая возможность не уплачивать налог... либо уплачивать их в меньшем размере.

Нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения льгот по налогам и сборам, не могут носить индивидуального характера.

11.2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. (СЗ, 1998, № 31, ст. 3823)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 6. Понятия и термины, применяемые в настоящем Кодексе

...бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государственного и местного самоуправления;

консолидированный бюджет – свод бюджетов всех уровней бюджетной системы...

бюджетная система Российской Федерации – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права, совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов...

дефицит бюджета – превышение расходов бюджета над его доходами;

профицит бюджета – превышение доходов бюджета над его расходами;

субвенция – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах для осуществления определенных целевых расходов...

минимальные государственные социальные стандарты – государственные услуги, предоставление которых гражданам на безвозмездной и безвозвратной основах за счет финансирования из бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов... на определенном минимально допустимом уровне...

государственный или муниципальный долг – обязательства, возникающие из государственных или муниципальных займов (заимствований), принятых на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием...

внешний долг – обязательства, возникающие в иностранной валюте;

внутренний долг – обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации.

Статья 10. Структура бюджетной системы Российской Федерации

Бюджетная система Российской Федерации состоит из бюджетов трех уровней:

первый уровень – федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

второй уровень – бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

третий уровень – местные бюджеты.

Статья 28. Перечень принципов бюджетной системы Российской Федерации

Бюджетная система Российской Федерации основана на принципах:

- единства бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации;
- самостоятельности бюджетов;
- полноты отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов;
- сбалансированности бюджета;
- эффективности и экономности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- гласности;
- достоверности бюджета;
- адресности и целевого характера бюджетных средств.

Статья 29. Принцип единства бюджетной системы Российской Федерации

Принцип единства бюджетной системы Российской Федерации означает единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, принципов бюджетного процесса в Российской Федерации, санкций за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации...

Статья 31. Принцип самостоятельности бюджетов

Принцип самостоятельности бюджетов означает:

...наличие собственных источников доходов бюджетов каждого уровня бюджетной системы Российской Федерации...

законодательное закрепление регулирующих доходов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов...

право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно... определять направления расходования средств соответствующих бюджетов;

...недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, сумм превышения доходов над расходами бюджетов и сумм экономии по расходам бюджетов...

Статья 33. Принцип сбалансированности бюджетов

Принцип сбалансированности бюджетов означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита...

Статья 41. Виды доходов бюджетов

1. Доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных перечислений.
4. К неналоговым доходам относятся:
 - доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
 - доходов от продажи... имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
 - доходы от платных услуг, оказываемых соответствующими органами государственной власти...

Статья 47. Собственные доходы бюджетов

1. Собственные доходы бюджетов – виды доходов, закрепленные на постоянной основе полностью или частично за соответствующими бюджетами законодательством Российской Федерации.

Статья 48. Регулирующие доходы бюджетов

Регулирующие доходы бюджетов – федеральные и региональные налоги и иные платежи, по которым устанавливаются нормативы отчислений (в процентах) в бюджеты субъектов Российской Федерации или местные бюджеты...

Статья 66. Составные части расходов бюджетов

1. Расходы бюджетов в зависимости от их экономического содержания делятся на текущие расходы и капитальные расходы.

Статья 67. Капитальные расходы бюджетов

Капитальные расходы бюджетов – часть расходов бюджетов, обеспечивающая инновационную или инвестиционную деятельность, включающая статьи расходов, предназначенные для инвестиций в действующие или вновь создаваемые юридические лица в соответствии с утвержденной инвестиционной программой...

Статья 68. Текущие расходы бюджетов

Текущие расходы бюджетов – часть расходов бюджетов, обеспечивающая текущее функционирование органов государственной власти, органов местного самоуправления, бюджетных учреждений...

Статья 75. Трансферты населению

Трансферты населению – бюджетные средства для финансирования обязательных выплат населению: пенсий, стипендий, пособий, компенсаций, других социальных выплат...

Статья 84. Расходы, финансируемые исключительно из федерального бюджета

Исключительно из федерального бюджета финансируются следующие функциональные виды расходов:
обеспечение деятельности Президента Российской Федерации, Федерального собрания Российской Федерации..., другие расходы на общегосударственное управление...
функционирование федеральной судебной системы;
осуществление международной деятельности в общедоинтересных интересах...
национальная оборона и обеспечение безопасности государства...
фундаментальные исследования... формирование федеральной собственности;
обслуживание и погашение государственного долга Российской Федерации;
пополнение государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней, государственного материального резерва;
федеральная инвестиционная программа...

Статья 88. Порядок использования профицита бюджета

2. Если в процессе составления или рассмотрения проекта бюджета обнаруживается превышение доходов над расходами... следует осуществить сокращение профицита бюджета в следующей последовательности:
сократить привлечение доходов от продажи государственной или муниципальной собственности...
предусмотреть направление бюджетных средств на дополнительное погашение долговых обязательств;
увеличить расходы бюджета...

Статья 92. Дефицит бюджета

1. В случае принятия бюджета на очередной финансовый год с дефицитом законом (решением) об этом бюджете утверждаются источники финансирования дефицита бюджета.
3. Размер дефицита федерального бюджета не может превышать суммарный объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации.

Статья 94. Источники финансирования дефицита Федерального бюджета

Источниками финансирования дефицита Федерального бюджета являются:

- 1) внутренние источники следующих видов:
кредиты, полученные Российской Федерацией от кредитных организаций в валюте Российской Федерации;
государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;
- 2) внешние источники следующих видов:
государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;

кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций, предоставленные в иностранной валюте.

Статья 97. Государственный долг Российской Федерации

1. Государственным долгом Российской Федерации являются долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями...
2. Государственный долг Российской Федерации полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в федеральной собственности имуществом, составляющим государственную казну.

Статья 98. Состав государственного долга Российской Федерации

1. Долговые обязательства Российской Федерации могут существовать в форме:
 1. Кредитных соглашений и договоров, заключенных от имени Российской Федерации с кредитными организациями, иностранными государствами и международными финансовыми организациями...
государственных ценных бумаг, выпускаемых *от* имени Российской Федерации...
 2. Долговые обязательства Российской Федерации могут быть краткосрочными (до одного года), среднесрочными (от одного до пяти лет) и долгосрочными (от пяти до 30 лет).

Статья 105. Реструктуризация долга

1. Под реструктуризацией долга... понимается погашение долговых обязательств с одновременным осуществлением заимствований... в объемах погашаемых долговых обязательств с установлением иных условий обслуживания долговых обязательств и сроков их погашения.

Статья 106. Предельный объем государственного долга Российской Федерации и предельные объемы государственных заимствований Российской Федерации

1. Предельные объемы государственного внутреннего долга и государственного внешнего долга, пределы внешних заимствований Российской Федерации на очередной финансовый год утверждаются федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год...
2. Предельный объем государственных внешних заимствований Российской Федерации не должен превышать годовой объем платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга Российской Федерации.

Статья 119. Обслуживание государственного внутреннего долга Российской Федерации, государственного внутреннего долга субъектов Российской Федерации, муниципального долга

1. Затраты по размещению, выплате доходов и погашению долговых обязательств Российской Федерации осуществляются за счет средств Федерального бюджета.
2. Обслуживание государственного внутреннего долга Российской Федерации производится Банком России...

Основные термины и понятия

Государственный бюджет, налоги, принципы налогообложения, прямые налоги, косвенные налоги, налоговая система, ставка налога, кривая Лаффера, налоговые льготы, бюджетная система, фискальный федерализм, бюджетный дефицит, бюджет «полной занятости», структурный бюджетный дефицит, циклический бюджетный дефицит, «эффект вытеснения», государственные ценные бумаги, внутренний государственный долг, внешний государственный долг.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое налоги и какие функции они выполняют?

2. Каковы основные теоретические принципы налогообложения? Что представляет собой и как реализуется на практике принцип справедливости и равенства налогообложения?
3. Какие элементы включает в себя налоговая система страны? Какие виды налогов Вы знаете? В чем отличия прямых и косвенных налогов? Укажите, в каком случае возможно переложение части налогового бремени на других лиц:
 - а) акцизы;
 - б) подоходный налог с физических лиц;
 - в) налог на добавленную стоимость;
 - г) дорожный налог;
 - д) налог на прибыль;
 - е) налог на недвижимость.
4. Каковы основные элементы любого налога? Как могут меняться налоговые ставки? При доходе в 200 тыс. руб. налог составляет 25 тыс., при доходе – в 250 тыс. – 37,5 тыс. Чему равна средняя налоговая ставка при каждом уровне дохода? Какой это вид налога – пропорциональный, прогрессивный или регрессивный?
5. Какую зависимость характеризует кривая Лаффера?
6. В каком виде могут предоставляться налоговые льготы?
7. Охарактеризуйте действующую налоговую систему России. Каковы основные направления развития налоговой системы России?
8. Что такое государственный бюджет? Какова его структура? Как могут строиться взаимоотношения между центральным и территориальными бюджетами? В чем суть принципа фискального федерализма?
9. Что представляет собой современная бюджетная система России? Какие бюджеты она включает?
10. Охарактеризуйте основные виды государственных расходов. Почему важно проводить различия между государственными закупками и трансфертными платежами?
11. Обсудите тезис «увеличение или уменьшение государственных расходов обычно вызывают снижение или рост частных расходов». При каких условиях это положение верно? Почему?
12. Сопоставьте бюджеты СССР 1985 г. и федеральный бюджет России 1997 г. Какие изменения произошли в доходной и расходной частях бюджета? Как изменился бюджетный баланс?
13. Что такое бюджетный дефицит? В каком случае он возникает? Каково будет бюджетное сальдо, если:
 - а) налоги растут, а расходы постоянны;
 - б) налоги падают, а расходы постоянны;
 - в) налоги постоянны, а расходы растут;
 - г) налоги постоянны, а расходы падают?
14. Правительственные расходы составляют 150 ден. ед., ставка подоходного налога – 0,2. ВВП (доход) равен 1000 ден. ед. Чему равно бюджетное сальдо? Каково было бы состояние бюджета, если бы:
 - а) правительственные расходы возросли до 250 ден. ед.;
 - б) ставка налога упала бы до 0,15;
 - в) произошло и то, и другое?
15. Каковы основные причины возникновения бюджетного дефицита? Как бюджетная несбалансированность может влиять на стабильность экономики?
16. Что такое «бюджет полной занятости»? Для каких целей он используется? Что такое циклический дефицит? Предположим, что ВВП страны составил 60 трлн руб., ВВП при полной занятости – 100 трлн руб. Государственные расходы равны 20 трлн руб., а действующая ставка подоходного налога – 25%. Определите дефицит (излишек) государственного бюджета: а) фактический, б) структурный, в) циклический.
17. Какие методы финансирования бюджетного дефицита Вы знаете? Каковы краткосрочные и долгосрочные последствия тех или иных методов финансирования бюджетных дефицитов?
18. Каковы причины и динамика бюджетного дефицита в России? Следует ли, по-Вашему, бороться с бюджетным дефицитом России? Если да, то как?
19. Что такое государственный долг? Как он возникает? В чем отличия государственного кредита от частного? Каковы цели займов со стороны частного сектора и со стороны государства? Каковы

- источники погашения частного и государственного кредита? Обсудите тезис: «сумма государственного долга равна сумме будущих налогов».
20. Как осуществляется государственный заем в частном секторе? Какие виды государственных ценных бумаг Вы знаете? Охарактеризуйте их. От чего зависит структура всей массы государственных ценных бумаг?
21. Каковы негативные последствия государственного долга? Почему государственный долг может быть бременем для нации?
22. Что такое внешний долг? Кто является держателями внешнего долга? Каковы последствия наличия внешнего долга? Каковы источники погашения внешнего долга? В чем специфика внешнего долга России?

Т е с т ы

1. К косвенным налогам относится:
- а) подоходный налог с физических лиц;
 - б) налог на прибыль предприятий;
 - в) налог на добавленную стоимость;
 - г) налог на имущество.
2. К прямым налогам относится:
- а) налог на добавленную стоимость;
 - б) акцизы;
 - в) таможенные пошлины;
 - г) налог на операции с ценными бумагами.
3. Доходы государственного бюджета могут формироваться за счет:
- а) налоговых поступлений;
 - б) займов;
 - в) эмиссии денег;
 - г) процентов, выплачиваемых по государственному долгу.
4. Дефицит государственного бюджета образуется тогда, когда:
- а) сумма долгов государству превышает размеры его долга;
 - б) государственные расходы больше налоговых поступлений;
 - в) при данных налоговых поступлениях расходы государства уменьшаются;
 - г) при данных расходах сумма налоговых поступлений сокращается.
5. Для макроэкономического равновесия обязательно равенство:
- а) сбережений и инвестиций;
 - б) совокупных расходов и совокупных доходов;
 - в) доходов и расходов бюджета;
 - г) совокупного спроса и совокупного предложения.
6. Разграничение общего дефицита бюджета на структурный и циклический необходимо для того, чтобы:
- а) определить источники финансирования бюджетного дефицита;
 - б) выявить роль государственного бюджета в структурной перестройке экономики;
 - в) отделить расходы по обслуживанию государственного долга от других государственных расходов.
 - г) выявить влияние фискальной политики на состояние бюджета.
7. Бюджетный дефицит может привести к инфляции, когда он финансируется за счет:
- а) продажи ГЦБ частному сектору;
 - б) продажи ГЦБ коммерческим банкам;
 - в) займов в центральном банке;
 - г) увеличения налогов.
8. Эффект вытеснения имеет своим последствием:
- а) сокращение частных инвестиций;
 - б) увеличение процентной ставки;
 - в) сокращение темпов роста производства в будущем;

- г) все ответы неверны.
9. Государственный долг – это сумма предшествующих:
- государственных расходов;
 - бюджетных дефицитов;
 - бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных излишков;
 - расходов на оборону.
10. К каким экономическим последствиям может привести государственный долг?
- сокращению производственных возможностей национальной экономики;
 - снижению уровня жизни;
 - перераспределению национального богатства между членами общества;
 - все предыдущие ответы верны.

* * *

Г Л А В А 12 ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Маневрирование налогами и правительственными расходами в целях воздействия на экономику называется фискальной или бюджетно-налоговой политикой. После второй мировой войны фискальная политика, опирающаяся на использование государственного бюджета, стала основным средством регулирования экономики в целях обеспечения экономического роста, достижения полной занятости, сдерживания инфляции, обеспечения равновесия платежного баланса.

12.1. Фискальная политика: сущность, механизм, мультипликаторы

Фискальная политика оказывает воздействие на национальную экономику через товарные рынки. Изменение правительственных расходов и налогов отражается на совокупном спросе и через него влияет на макроэкономические цели.

Сокращение расходов правительства уменьшает совокупный спрос, что в условиях рынка ведет к падению производства, доходов и занятости.

Рост правительственных расходов вызывает обратную реакцию: совокупный спрос растет, производство расширяется, доходы увеличиваются, безработица сокращается. При этом государственные закупки, непосредственно присоединяясь к потребительским и инвестиционным расходам, оказывают и по величине, и по направленности такое же влияние на экономику, что и инвестиции. Что касается трансфертных платежей, то они, участвуя в формировании личных доходов, отражаются на потребительских расходах.

Влияние государственных закупок на национальный объем производства (ВНП) показано на рис. 12.1.

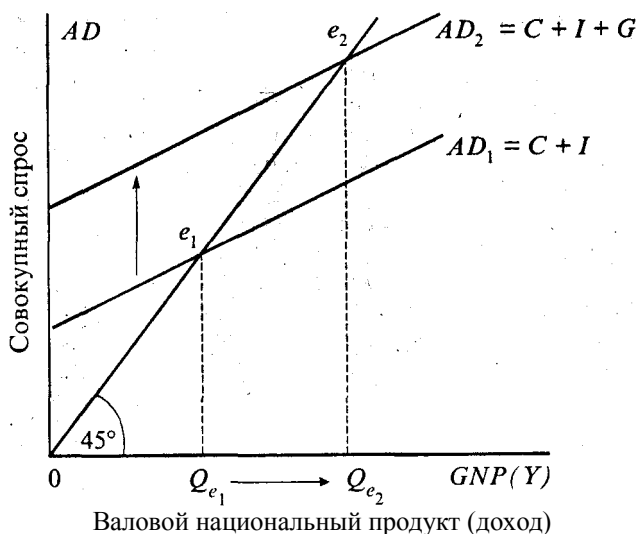


Рис. 12.1. Влияние государственных закупок на национальный объем производства (ВНП)

При совокупном спросе, включающем потребительские и инвестиционные расходы ($AD_1 = C + I$), макроэкономическое равновесие достигается при ВНП, равном Q_{e1} . Присоединение к частным расходам государственных закупок ($AD_2 = C + I + G$) увеличивает совокупный спрос ($AD_2 > AD_1$) и стимулирует расширение национального объема производства. В этом случае макроэкономическое равновесие достигается при Q_{e2} ($Q_{e2} > Q_{e1}$).

Таков краткосрочный эффект государственных закупок. Однако в долгосрочном плане последствия возрастания государственных закупок иные. Рост доходов (как следствие возрастания государственных закупок) повышает инвестиционный спрос, что при неизменном количестве денег в обращении ведет к росту процентных ставок и уменьшению фактических инвестиций и, следовательно, снижению темпов экономического роста в будущем.

Если же объем выпуска фиксирован (находится на уровне потенциального ВНП), то увеличение объема государственных закупок может произойти лишь за счет сокращения какого-либо другого элемента совокупного спроса. Поскольку объем потребления относительно постоянен, то увеличение государственных закупок может осуществляться лишь за счет сокращения инвестиций, т.е. опять-таки происходит вытеснение частных инвестиций. Это, в свою очередь, в перспективе ведет к снижению объемов производства со всеми вытекающими отсюда последствиями, т.е. в экономике возникает эффект вытеснения частных инвестиций государственными. Величина «вытеснения» зависит от уровня процентной ставки.

Что касается *налогов*, то направленность их воздействия на величину национального производства и дохода прямо противоположна воздействию государственных расходов.

Снижение налогов увеличивает располагаемый доход и потребление, являющееся элементом совокупного спроса. При этом, однако, надо иметь в виду, что абсолютное изменение уровня потребления зависит от предельной склонности к потреблению (MPC). Расширение совокупного спроса в результате увеличения потребления стимулирует рост объема производства, доходов, снижает уровень безработицы. Со временем, однако, когда безработица достигает своего естественного уровня, рост совокупного спроса в результате снижения налогов приведет к повышению цен.

Рост налогов оказывает обратное действие: сокращение располагаемого дохода, потребления, совокупного спроса и соответственно уменьшение ВНП, доходов и рост безработицы.

Анализируя влияние изменения налогов на экономику, необходимо рассмотреть два случая: 1) когда правительство взимает аккордные налоги, не зависящие от уровня доходов, и 2) когда взимаются пропорциональные налоги, величина которых зависит от уровня дохода.

Введение аккордного налога снижает личный доход до уровня располагаемого. Уменьшение дохода приводит к соответствующему сокращению потребления:

$$C = C_0 + MPC (Y - T),$$

где

C – уровень потребления;

C_0 – уровень потребления при нулевом доходе;

MPC – предельная склонность к потреблению;

Y – доход;

T – налог.

Другая, более типичная, ситуация наблюдается, когда налоговые изъятия зависят от уровня дохода. В этом случае общая сумма налоговых выплат равна $t(Y)$, где t – налоговая ставка. Величина располагаемого дохода тогда составит:

$$Y - t(Y) = (1 - t) Y,$$

а потребление соответственно:

$$C = C_0 + MPC (1 - t) Y.$$

Влияние введения налогов на объем национального производства представлено на рис. 12.2.

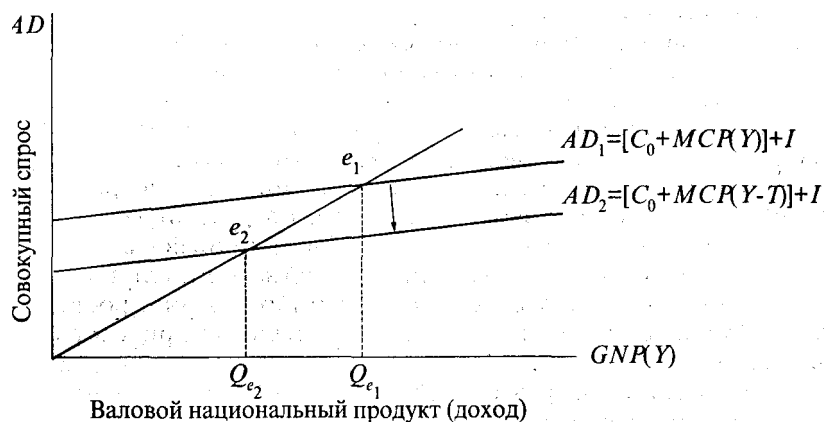


Рис. 12.2. Влияние налогов на объем национального производства

Первоначально экономика находится в состоянии равновесия в при Q_{e1} . Введение налога (T) снижает уровень потребления до $C_0 + MPC(Y - T)$ и, следовательно, совокупный спрос до AD_2 . В результате равновесный объем производства падает до Q_{e2} .

Подобно частным инвестициям правительственные расходы и налоги обладают множительным, мультипликационным эффектом.

Рост государственных расходов ведет к росту ВВП, причем росту большему, чем первоначальный импульс. **Мультипликатор правительственных расходов (MR_g)** характеризует отношение прироста ВВП к приросту правительственных расходов и равен величине, обратной предельной склонности к сбережению.

$$MR_g = \frac{1}{MRS}$$

Мультипликационный эффект обусловлен тем, что увеличение государственных расходов повышает доход и ведет к росту потребления, что в свою очередь увеличивает доход, который способствует дальнейшему увеличению потребления и т.д. Этот переход от потребления к доходу и вновь к потреблению продолжается бесконечно.

Совокупный эффект от увеличения правительственных расходов равен их приросту, умноженному на мультипликатор:

$$\Delta GNP = \Delta G \cdot MR_g.$$

Поскольку мультипликатор действует в обоих направлениях, очевидно, что сокращение правительственных расходов приведет к сокращению ВВП и доходов на величину большую, чем уменьшились правительственные расходы.

Изменение налогов также порождает мультипликационный эффект. Однако налоговый мультипликатор отличается от мультипликатора правительственных расходов. Последний «сильнее», больше первого. Дело в том, что, как уже отмечалось, правительственные расходы *непосредственно* входят в совокупный спрос и их изменение полностью отражается на величине совокупного спроса. Что касается налогов, то они, воздействуя на величину располагаемого дохода, влияют как на потребление, так и на сбережение. Отсюда **налоговый мультипликатор (MR_T)** зависит от соотношения, в котором предельный доход распадается на потребление и сбережение, т.е. он равен отношению предельной склонности к потреблению MPC к предельной склонности к сбережению MPS :

$$MR_T = \frac{MPC}{MPS}$$

Отсюда изменение величины ВВП в результате изменения величины налогов равно:

$$\Delta GNP = \Delta T \cdot MR_T.$$

Дальнейший анализ предполагает объединение мультипликационных эффектов бюджетно-налоговой политики. Предположим *равное* увеличение правительственных расходов и налогов. Тогда под влиянием роста правительственных расходов совокупный спрос расширится, а под влиянием

увеличения налогов сократится. При этом, поскольку мультипликатор правительственных расходов «сильнее» налогового мультипликатора, окончательный, суммарный результат будет состоять в приросте ВВП, равном увеличению налогов (правительственных расходов).

Итак, фискальная политика, предусматривающая равное увеличение налогов и правительственных налогов, приводит к *эффекту сбалансированного бюджета*, суть которого состоит в том, что одинаковое по величине изменение государственных расходов и налогов приводит к изменению равновесного ВВП на ту же величину. Иными словами, мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.

Разберем следующий пример. Налоги и правительственные расходы увеличились одинаково – на 100 ден. ед. Бюджет сбалансирован. Предельная склонность к потреблению – 0,8. Тогда: мультипликатор правительственных налогов равен $5[1 : (1 - 0,8)]$, а налоговый мультипликатор – $4(0,8 : 0,2)$. Отсюда следствием увеличения налогов станет *снижение* ВВП на 400 ден. ед. (100×4), а следствием расширения правительственных закупок – *увеличение* ВВП на 500 ден. ед. (100×5). В итоге ВВП возрастет на столько, на сколько увеличились налоги и правительственные расходы – на 100 ден. ед. ($500 - 400$). Мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.

12.2. Виды и эффективность фискальной политики

Изменения в налогах и правительственных расходах, следовательно и состояние бюджета, могут происходить либо *автоматически* (без специальных законодательных решений) на основе изменения экономической ситуации в стране, либо в результате *целенаправленных* мероприятий законодательной или исполнительной власти. В зависимости от режима функционирования инструментов фискальной политики ее подразделяют на недискреционную (политику встроенных стабилизаторов) и дискреционную политику.

Недискреционная политика основана на том, что налоговые поступления и значительная часть правительственных расходов связаны с активностью частного сектора и изменения экономической конъюнктуры автоматически вызывают изменения в относительных уровнях налогов и госбюджетных расходов. Подходный налог, пособия по безработице изменяются автоматически в зависимости от расширения или сокращения производства и доходов.

Если в экономике наблюдается спад, т.е. личные доходы и доходы фирм снижаются, то при прогрессивном налогообложении налоговые изъятия автоматически уменьшаются, что при прочих равных условиях смягчает последствия падения доходов и сокращения совокупного спроса, помогает стабилизировать, расширить объем производства. При этом переход к более низкой налоговой ставке (в связи с падением дохода) повышает значение налогового мультипликатора. Однако в результате снижения налоговых изъятий возникает или возрастает бюджетный дефицит. Таким образом, бюджетный дефицит становится спутником падения производства.

Во время бума и инфляции доходы повышаются, налоговые ставки возрастают, что способствует сокращению совокупного спроса и объема выпуска, препятствует «перегреву» конъюнктуры. Способность налоговой системы сокращать налоговые изъятия во время спада и повышать их в период инфляции являются мощным автоматически действующим фактором, стабилизирующим экономику.

Аналогичное воздействие на экономику оказывают пособия по безработице. Когда занятость высока, фонд занятости (отчисления в фонд занятости осуществляются постоянно, независимо от состояния экономики) не расходуется и оказывает сдерживающее влияние на совокупные расходы, в период низкой занятости средства фонда интенсивно расходуются (выплаты безработным увеличиваются), поддерживая потребление и смягчая падение производства. Таким образом, стабилизаторы работают в обоих направлениях – и в сторону повышения, и в сторону понижения.

Однако встроенные стабилизаторы не могут полностью разрешить макроэкономические проблемы. Они смягчают колебания цикла, но не могут устранить их причину, поэтому автоматическая фискальная политика дополняется дискреционной политикой. **Дискреционная политика** – это сознательное изменение налогов и правительственных расходов законодательной властью для обеспечения макроэкономической стабильности, достижения макроэкономических целей. Основными инструментами дискреционной фискальной политики являются:

- изменение объема налоговых изъятий путем введения или отмены налогов или изменения налоговой ставки. Меняя налоговую ставку, правительство может удержать доходы от сокращения

в период спада или наоборот, снизить располагаемый доход в период бума. Изменение налоговой ставки может быть использовано также в целях воздействия на инфляцию;

- осуществление за счет средств государственного бюджета программ занятости, ставящих своей целью обеспечение безработных работой;
- реализация социальных программ, которые включают в себя выплату пособий по старости, инвалидности, пособий малоимущим семьям, расходы на образование и т.п. Эти программы позволяют поддерживать совокупный спрос и стабилизировать экономическое развитие, когда сокращаются доходы и обостряется нужда.

В зависимости от состояния экономики и стоящих перед правительством целей фискальная политика может носить стимулирующий или сдерживающий характер. **Стимулирующая фискальная политика** проводится в период спада. Она предполагает снижение налогов и увеличение государственных расходов, что ведет к возникновению или увеличению бюджетного дефицита. **Сдерживающая фискальная политика** проводится в период инфляции и предполагает увеличение налогов и сокращение правительственных расходов. Следствием проведения сдерживающей фискальной политики становится появление бюджетного излишка. Бюджетный излишек, как правило, направляется на погашение государственного долга или изымается из обращения.

При проведении фискальной политики упор может делаться либо на изменение *расходов*, либо на изменение *налогов*. Выбор основного инструмента фискальной политики зависит от общего курса, проводимого правительством. Если это «либеральный» курс, предполагающий широкое участие государства в регулировании смешанной экономики, то предпочтение отдается правительственным расходам, если это «консервативный» курс, ориентированный на сужение роли государства и делающий упор на чисто рыночный механизм, то в целях стабилизации экономики более широко используются налоги.

В заключение, оценивая действенность, эффективность фискальной политики, необходимо отметить ограниченность ее возможностей, обусловленную следующими обстоятельствами:

- изменение (рост или сокращение) государственных расходов, необходимое для проведения стимулирующей или сдерживающей политики, может приходиться в противоречие с другими целями расходования государственных средств, например, такими как необходимость укрепления обороноспособности страны, охрана окружающей среды, финансирование научных исследований и т.п.;
- положительные результаты фискальной политики дает в краткосрочном периоде, в долгосрочном плане фискальная политика может приводить к отрицательным результатам;
- фискальной политике характерен так называемый эффект запаздывания. Требуется определенное время, прежде чем фискальная политика окажет ожидаемое воздействие на экономику. Часть времени уходит на принятие решения о проведении тех или иных мер бюджетно-налогового характера (время прохождения соответствующего закона через властные структуры), затем пройдет еще время, прежде чем эти меры начнут давать результат. К этому моменту экономическая ситуация может измениться и меры по расширению экономики начнут давать эффект в период подъема, а сдерживающие меры придутся на период спада. В таком случае фискальная политика будет играть дестабилизирующую роль.

Эффективность фискальной политики значительно возрастает, если она сочетается с проведением соответствующей денежно-кредитной политики.

В ы в о д ы

1. Фискальная политика, проводимая государством, основывается на положении о том, что изменение налоговых изъятий и объема государственных расходов влияет на совокупный спрос, и следовательно, на величину ВВП, занятость и цены. В краткосрочном периоде снижение налогов и увеличение правительственных расходов оказывает повышательное воздействие на совокупный спрос, наоборот, увеличение налогов и сокращение государственных расходов уменьшает совокупный спрос. В долгосрочном периоде фискальная политика может оказывать негативное воздействие на экономический рост.
2. Особенность фискальной политики состоит в том, что все изменения величины налогов и государственных расходов отражаются на объеме ВВП с мультипликативным эффектом. При этом,

если мультипликатор государственных закупок равен мультипликатору инвестиций и представляет собой величину, обратную предельной склонности к сбережению, то налоговый мультипликатор зависит от соотношения, в котором располагаемый доход делится между потреблением и сбережениями. Если налоги и правительственные расходы изменяются на одинаковую величину, то ВВП изменяется на ту же величину. Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.

3. По характеру действия инструментов фискального регулирования различают недискреционную и дискреционную политику. Первая основана на автоматизме действия прогрессивных налогов и пособий по безработице. Их автоматическое изменение при изменении экономической конъюнктуры оказывает стабилизирующее воздействие на ВВП и занятость. Дискреционная политика предполагает принятие государством специальных мер, направленных на решение проблем занятости, цен, национального объема производства и отражающихся на доходной или /и расходной частях государственного бюджета. К дискреционной политике относят: решения о принятии или отмене определенных видов налогов, изменения налоговых ставок, осуществление программ занятости и других социальных программ, индексацию доходов и т.п.
4. В зависимости от преследуемых целей фискальная политика может носить стимулирующий или сдерживающий характер. Стимулирующая фискальная политика направлена на расширение совокупного спроса, предполагает снижение налогов и увеличение правительственных расходов. Следствием проведения такой политики становится бюджетный дефицит. Сдерживающая фискальная политика направлена на сужение совокупного спроса, предполагает увеличение налогов и уменьшение правительственных расходов и сопровождается уменьшением бюджетного дефицита или появлением бюджетного излишка.
5. Хотя фискальная политика является действенным инструментом государственного регулирования рыночной экономики, для нее характерны следующие негативные моменты: фискальная политика эффективна лишь в краткосрочном периоде; возможно возникновение противоречий между направлениями изменений налогов и правительственных расходов, осуществляемых в целях достижения макроэкономической стабильности и другими целями, стоящими перед обществом (оборона, экология, социальные проблемы); наличие «эффекта запаздывания».

Основные термины и понятия

Фискальная политика, мультипликатор правительственных закупок, мультипликатор налогов, мультипликатор сбалансированного бюджета, недискреционная политика, дискреционная политика, встроенные (автоматические) стабилизаторы, стимулирующая и сдерживающая фискальная политика.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть фискальной политики государства и каковы ее основные инструменты? Какие цели преследует фискальная политика?
2. Каковы последствия изменения бюджетных расходов (налогов) для экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах?
3. Что характеризуют фискальные мультипликаторы? Каковы их значения? Почему изменения в государственных закупках оказывают большее влияние на совокупный спрос, чем изменение налогов? Предельная склонность к потреблению 0,6. Чему равны мультипликатор правительственных расходов и налоговый мультипликатор?
4. Чему равно потребление, если при доходе в 1000 ден. ед. и предельной склонности к потреблению, равной 0,8, правительство вводит а) аккордный налог, равный 20 ден. ед.; б) устанавливает ставку налога на уровне 10%?
5. Как изменятся совокупные расходы, если правительство вводит налог, равный 200 ден. ед., и одновременно увеличивает государственные расходы на 200 ден. ед.? Предельная склонность к потреблению равна 0,8.
6. Равновесный объем ВВП равен 1000 ден. ед. Предельная склонность к потреблению – 2/3. Как изменится объем ВВП, если государственные закупки возрастут на 100 ден. ед.?

7. Экономика находится в состоянии равновесия. Как изменится равновесный ВВП, если сумма государственных закупок не изменится, а вводится аккордный налог, равный 100 ден. ед.? Предельная склонность к потреблению равна 0,75.
8. Пусть правительственные расходы и налоговые изъятия увеличатся на равную величину – 100 ден. ед., предельная склонность к сбережению – 0,25. Как изменится ВВП? Что произойдет с государственным бюджетом?
9. Что такое встроенные стабилизаторы? Объясните, как они действуют. В чем отличия дискреционной политики от действия встроенных стабилизаторов? Каковы основные формы дискреционной политики? Объясните механизм их действия.
10. Что такое стимулирующая и сдерживающая фискальная политика? Как следует изменять правительственные расходы и налоги в условиях спада? Каково должно быть состояние бюджета?
11. Как следует изменять правительственные расходы и налоги в условиях инфляции? Каково должно быть состояние бюджета? Какую фискальную политику следует проводить в России сегодня?
12. В чем Вы видите ограниченность механизма фискальной политики? Что снижает ее эффективность?

Т е с т ы

1. Правительственная политика в области государственных расходов и налогообложения называется:
 - а) монетарной;
 - б) фискальной;
 - в) политикой распределения расходов;
 - г) антикризисной политикой.
2. Увеличение правительственных расходов в краткосрочном периоде приводит к:
 - а) снижению совокупного спроса;
 - б) увеличению ВВП;
 - в) снижению ВВП;
 - г) росту цен.
3. Государственные расходы увеличивают реальный объем производства только в том случае, если:
 - а) направляются на покупку товаров и услуг;
 - б) не вытесняют реальные частные расходы;
 - в) финансируются за счет займов в частном секторе;
 - г) сопровождаются увеличением предложения денег.
4. Снижение налогов в краткосрочном периоде приводит к:
 - а) снижению совокупного спроса;
 - б) увеличению ВВП;
 - в) снижению ВВП;
 - г) росту цен.
5. Если предельная склонность к потреблению равна 0,75, то мультипликатор правительственных расходов равен:
 - а) 3;
 - б) 4;
 - в) 0,25;
 - г) 1.
6. Если предельная склонность к потреблению равна 0,75, то налоговый мультипликатор равен:
 - а) 3;
 - б) 4;
 - в) 0,25;
 - г) 1.
7. Согласно концепции мультипликатора сбалансированного бюджета равное сокращение налогов и государственных расходов:
 - а) не изменит уровень национального производства и дохода;
 - б) увеличит уровень национального производства и дохода;

- в) снизит уровень национального производства и дохода;
 г) приведет к возникновению бюджетного дефицита.
8. Налоги и правительственные расходы сократились на 500 ден. ед. Предельная склонность к потреблению – 0,75. Валовой национальный продукт:
- а) увеличится на 1500 ден. ед.;
 б) увеличится на 2000 ден. ед.;
 в) сократится на 2000 ден. ед.;
 г) сократится на 500 ден. ед.
9. Экономика находится в состоянии равновесия. Как изменится равновесный ВВП, если правительственные закупки возрастут на 2 млрд. долл.? Предельная склонность к потреблению – 0,75.
- а) уменьшится на 4 млрд. долл.;
 б) увеличится на 2 млрд. долл.;
 в) увеличится на 8 млрд. долл.;
 г) уменьшится на 8 млрд. долл.
10. Встроенными стабилизаторами являются:
- а) пропорциональный подоходный налог;
 б) пособия по безработице;
 в) программы занятости;
 г) расходы по обслуживанию государственного долга.
11. К дискреционной фискальной политике относится:
- а) увеличение правительственных расходов;
 б) изменение ставки существующего налога;
 в) введение нового налога;
 г) пособия по безработице.
12. Увеличение трансфертных платежей в период спада:
- а) сдерживает инвестиционную активность;
 б) имеет антикризисный эффект;
 в) уменьшает располагаемый доход;
 г) усиливает тенденцию спада.
13. Ярко выраженная антиинфляционная фискальная политика предполагает:
- а) повышение налогов и сокращение государственных расходов;
 б) сокращение и налогов и государственных расходов;
 в) повышение налогов и государственных расходов;
 г) снижение налогов и повышение государственных расходов.
14. Если правительство стремится повысить уровень реального ВВП, оно должно:
- а) снизить налоги;
 б) снизить государственные закупки;
 в) уменьшить трансфертные платежи;
 г) снизить уровень бюджетного дефицита.
15. При осуществлении фискальной политики изменение уровня цен:
- а) усиливает действенность осуществляемых мероприятий;
 б) уменьшает их действенность;
 в) не отражается на их действенности;
 г) все ответы неверны.

===== * * * =====

Г Л А В А 13

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ

Одно из важнейших условий эффективного функционирования рыночной экономики – наличие стабильно и активно работающей денежно-кредитной системы страны. В данной главе и будут рассмотрены сущность и функции кредита, структура кредитной системы, роль и место банков в современной экономике, процесс превращения сбережений в инвестиции, механизм воздействия

денежной массы на уровень производства, занятость и цены, принципы и методы государственного регулирования денежного обращения.

13.1. Кредит: сущность, функции и виды

Неотъемлемая часть рыночного хозяйства – рынок ссудных капиталов. **Ссудный капитал** – это денежные средства, отданные в ссуду его собственником на время на условиях возвратности и за плату в виде процента. Формой движения ссудного капитала является кредит (от лат. *кредитум* – ссуда, долг).

В процессе экономической деятельности у хозяйствующих субъектов образуются *временно свободные денежные ресурсы*. К ним относятся:

- денежные средства, высвобождаемые в процессе производственной деятельности предприятий (амортизационный фонд, предназначенный для восстановления, обновления и расширения основного капитала; денежные средства, образующиеся в результате разрыва между временем получения денег от реализации товаров и услуг и моментом выплаты заработной платы; часть выручки, предназначенная для покупки сырья, материалов, топлива; накапливаемая прибыль и т.д.);
- денежные доходы и сбережения всех слоев населения;
- неиспользованные средства бюджета.

В то же время у других хозяйствующих субъектов возникает потребность в *дополнительных* денежных средствах (для оплаты товаров, услуг, работ и т.п.). Свободные денежные средства предоставляются нуждающимся в них во временное пользование, в долг. **Кредит** – это механизм, посредством которого происходит движение временно свободных денежных средств от их собственника к заемщику.

Передача временно свободных денежных средств осуществляется на началах срочности, возвратности, платности и обеспеченности, т.е. выданная в долг сумма должна быть возвращена через определенный срок, и за пользование деньгами взимается плата. Ссуды выдаются под залог ценных бумаг, товаров, недвижимости, гарантии и др.

Условия, порядок, правила получения (выдачи) ссуд в России регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации. Так, согласно ст. 807 ГК «По договору займа одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи..., а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа)...» Обязательность возврата кредита определяется ст. 810: «Заемщик обязан возвратить заимодавцу полученную сумму займа в срок и в порядке, которые предусмотрены договором займа». Платность кредитных отношений определяется ст. 809 «... заимодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах и в порядке, определенных договором».

Кредит выполняет в рыночной экономике важные *функции*:

- обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства;
- перераспределяет денежные средства между предприятиями, отраслями, территориями, группами населения;
- способствует повышению эффективности производства, стимулирует НТП;
- порождает кредитные деньги (банкноты);
- расширяет безналичный оборот, ускоряет движение денежных потоков;
- превращает денежные сбережения в капитал;
- способствует концентрации и централизации капитала.

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные виды, основные из которых – коммерческий и банковский кредит.

Ссуды могут предоставляться не только в денежной, но и в товарной форме. Форма товарного кредита – *коммерческий кредит*, предоставляемый производителями (продавцами) потребителям (покупателям) в форме отсрочки платежа за поставленный товар. Отношения коммерческого кредита оформляются векселем.

Вексель – это письменное долговое обязательство, оформленное по законодательным нормам, выдаваемое заемщиком кредитору и предоставляющее кредитору беспорочное право требовать с заемщика уплаты долга в определенный срок. Согласно ст. 815 ГК вексель удостоверяет «ничем не обусловленное обязательство векселедателя... выплатить по наступлении предусмотренного векселем

срока полученной взаймы денежной суммы...» Отношения сторон по векселю регулирует принятый в 1997 г. Федеральный закон «О переводном и простом векселе».

Вексель является платежным, расчетным и кредитным документом, пригодным для оплаты товаров и услуг, предоставления кредита, возврата ранее полученных ссуд. Важное свойство векселя – его обращаемость. Посредством передаточной надписи (индоссамент) вексель может циркулировать среди неограниченного круга лиц, выполняя функции денег.

Использование коммерческого кредита имеет свои пределы: во-первых, он ограничен размерами резервного фонда предприятия-кредитора; во-вторых, так как коммерческий кредит представлен в товарной форме, то он имеет ограниченную сферу применения, например, не может быть использован для уплаты налога и т.п., в-третьих, коммерческий кредит может предоставляться поставщиком потребителю, но не наоборот.

Несмотря на свою ограниченность, коммерческий кредит широко распространен в рыночной экономике. За рубежом 2/3 кредитного оборота – это коммерческий кредит.

До 1917 г. и в годы НЭПа в России коммерческий кредит и вексельное обращение имели большое распространение, однако в ходе кредитной реформы начала 30-х годов коммерческий кредит был запрещен. Вновь право предоставления (получения) коммерческого кредита было восстановлено в 90-х годах. Ст. 823 ГК РФ гласит «Договорами... может предусматриваться предоставление кредита, в том числе в виде... отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ и услуг (коммерческий кредит)...»

Ограниченность, присущая коммерческому кредиту, преодолевается путем развития банковского кредита, который в современном мире и является основной формой кредита.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый на определенный срок кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) физическим и юридическим лицам в виде *денежной ссуды*.

По срокам банковские ссуды делятся на: краткосрочные (до одного года), среднесрочные (до трех лет) и долгосрочные (свыше трех лет). Ссуды могут быть гарантированными (выдаваться под материальное обеспечение, залог, гарантию банка или другого физического или юридического лица) или негарантированными (бланковыми). Максимальная величина ссуды, выдаваемая банком одному заемщику, регламентируется. Так, в России ссуда одному заемщику не может превышать 5% собственного капитала банка, в США – 15%.

Плата за пользование деньгами (цена кредита) – это *процент*, который измеряется нормой (ставкой) процента. Уровень процентной ставки дифференцируется в зависимости от величины предоставляемой ссуды, ее срока, наличия или отсутствия гарантии и др. и определяется на денежном рынке, где сталкиваются предложение денег и спрос на деньги. Исключение составляет *учетная ставка* (ставка рефинансирования) – ставка процента, которую центральный банк устанавливает по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам.

К другим распространенным видам кредита относятся:

Ипотечный кредит – долгосрочный кредит, который выдается под залог недвижимости (земли, зданий, сооружений и т.п.). В России, в условиях плановой экономики ипотечный кредит отсутствовал. Сегодня, с переходом к рынку, в России ипотека постепенно начинает возрождаться. В октябре 1993 г. были приняты «Основные положения о залоге недвижимого имущества – ипотеке», предусматривающие, в частности, возможность использования в качестве залога жилых домов, квартир, дач, садовых участков, гаражей и т.п. Возрождение ипотеки в России затруднено из-за отсутствия четкого законодательства о залоге земли, низких доходов населения, высоких темпов инфляции, отсутствия налоговых льгот ипотечным банкам и др.

Потребительский кредит – предоставляется частным лицам торговыми предприятиями при покупке потребительских товаров длительного пользования (автомобили, жилье, мебель, бытовая техника) в форме отсрочки платежа (продажа в рассрочку) или банками и другими финансовыми учреждениями в виде банковских ссуд на потребительские цели (оплата обучения, лечения, отдыха и т.п.). Потребительский кредит оказывает большое влияние на уровень потребления и совокупный спрос. В экономически развитых странах население тратит от 10 до 25% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита.

Государственный кредит – подразделяется на собственно государственный кредит, когда государственные банки и другие финансово-кредитные учреждения кредитуют частный сектор, и государственный долг. В этом случае в качестве заемщика выступает государство, а кредиторами – физические или юридические лица.

Международный кредит – это движение денег между кредиторами и заемщиками в различных странах. Международный кредит обусловлен наличием внешнеэкономических связей и существует в форме коммерческого, банковского, государственного кредита, т.е. кредиторами и заемщиками могут быть банки, частные фирмы, правительства, международные и региональные организации.

Совокупность кредитно-финансовых учреждений, аккумулирующих и предоставляющих в долг денежные средства, образует **кредитную (банковскую) систему** страны.

В рыночной экономике принята *двухуровневая банковская система*. Верхний уровень представлен *центральным*, как правило, *государственным банком*, который непосредственно не кредитует предприятия и население, но регулирует денежное обращение страны и руководит всей существующей в стране банковской системой. Второй уровень занимает множество самостоятельных *коммерческих банков*, которые ведут основную работу по аккумулированию сбережений и размещению кредитов. Коммерческие банки – самостоятельные организации, административно они не подчинены центральному банку, хотя и обязаны выполнять указания центрального банка в пределах норм, определенных законом.

Наряду с банками на втором уровне кредитной системы находятся специализированные небанковские институты (пенсионные, страховые, инвестиционные фонды, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы и т.п.), деятельность которых в основном сводится к аккумуляции денежных сбережений населения, предоставлению кредитов через облигационные займы предприятиям и государству, мобилизации капитала через эмиссию акций, предоставлению ипотечных и потребительских кредитов и т.п.

В экономически развитых странах специализированные небанковские учреждения играют большую роль в аккумуляции сбережений населения и являются важными поставщиками ссудного капитала. Небанковские финансовые учреждения ведут острую конкурентную борьбу за привлечение сбережений всех слоев населения как между собой, так и с банковским сектором.

13.2. Коммерческие банки и их операции

Основу всей кредитной системы страны составляют коммерческие банки. **Банки** – это финансовые посредники, принимающие денежные средства у вкладчиков и предоставляющие их заемщикам на условиях возвратности, срочности и платности в целях получения прибыли. **Банковская прибыль** представляет собой разность между процентом, который получают банки за предоставленные ими деньги, и тем процентом, который они выплачивают за предоставленные им деньги, минус издержки, связанные с деятельностью банка.

Банки концентрируют основную часть кредитных ресурсов страны, осуществляют в широком диапазоне банковские операции и оказывают финансовые услуги физическим и юридическим лицам.

Все банки могут быть охарактеризованы по разным признакам:

- *по форме собственности* – государственные, кооперативные, акционерные, смешанные;
- *по видам выполняемых операций* – универсальные или специализированные (ипотечные, инвестиционные, инновационные, земельные, торговые, биржевые и т.п.);
- *по территориальному принципу* – региональные или общенациональные.

Банки выполняют следующие основные функции:

- мобилизация временно свободных денежных средств и сбережений и превращение их в капитал. Аккумулируя денежные средства и сбережения в виде вкладов (депозитов), банки превращают их в ссудный капитал и используют для предоставления кредита. Таким образом, с помощью банков сбережения превращаются в капитал (приносят доход);
- представление ссуд физическим и юридическим лицам. Непосредственное предоставление в ссуду временно свободных денежных средств их собственником заемщику в практической хозяйственной жизни затруднено. Банки, получая денежные средства у конечных кредиторов и давая их в долг конечным заемщикам, выполняют функцию посредника;
- создание кредитных денег – выдавая ссуду, банки осуществляют безналичную депозитно-кредитную эмиссию. Предоставив клиенту ссуду, банк зачисляет определенную сумму денег на его счет, т.е. создает депозит, владелец которого может получать наличные деньги или осуществлять безналичные расчеты – в любом случае происходит увеличение количества денег в обращении.

Масса денег в обращении увеличивается, когда банки выдают ссуду, и уменьшается, когда ссуда возвращается;

- проведение денежных расчетов и кассовое обслуживание клиентов. Выступая в качестве посредников в платежах, банки выполняют для своих клиентов операции, связанные с проведением расчетов и платежей;
- выпуск, покупка, продажа платежных документов и ценных бумаг. Выполняя эту функцию, банки становятся каналом, обеспечивающим направление сбережений на производственные цели.

В соответствии со своими функциями банки выполняют определенные операции, которые делятся на пассивные, активные и комиссионные.

Пассивные операции – это операции, посредством которых банки *привлекают* денежные средства, формируют свои ресурсы.

Банковские ресурсы делятся на собственные и привлеченные. Источниками собственных средств являются акционерный капитал (уставный фонд), резервный капитал, образуемый за счет прибыли, и нераспределенная прибыль. Необходимая величина собственного капитала регламентируется. Центральный банк устанавливает минимально необходимые размеры уставного капитала и предельное соотношение собственного и заемного капитала. Так, в 1996 г. минимальный размер уставного капитала в России был установлен в размере 2 млн. экю (12 млн. деноминированных руб.).

Однако преобладающую часть банковских ресурсов составляют привлеченные средства, которые и используются для предоставления займов и приобретения ценных бумаг. Вкладчики являются собственниками средств и *предоставляют их банкам в ' пользование* за определенную плату – процент. Привлеченные средства оформляются в виде депозитов (вкладов) и являются **долговыми обязательствами** (пассивами) банка.

Депозиты – главный источник банковских ресурсов, однако помимо привлекаемых депозитов источником банковских ресурсов могут быть кредиты, полученные у других банков, и займы у центрального банка.

Активные операции – это операции, посредством которых банки реализуют имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Предоставляемые банком денежные ресурсы образуют **долги банку** и являются его активами.

Основной вид активной банковской операции – это выдача ссуды (предоставление кредита). Однако надо иметь в виду, что банки не имеют права выдавать ссуду на всю сумму имеющихся у них депозитов. Часть своих депозитов банк обязан хранить в виде наличности или вкладов на беспроцентных счетах центрального банка. Минимальный размер вклада, который банк должен держать в центральном банке или иметь в наличности, называется **обязательными резервами**. Величина обязательных резервов определяется на основании *норматива (rr)*, устанавливаемого центральным банком в виде доли (процента) от депозитов банка.

Например, если депозиты банка составляют 100 млн. руб., а норматив обязательных резервов установлен на уровне 20%, то банк обязан хранить на счетах центрального банка 20 млн. руб.

На первый взгляд может показаться, что сумма обязательных резервов представляет собой своеобразный страховой фонд, из которого коммерческие банки могут черпать необходимые им средства в случае больших и неожиданных изъятий денег их вкладчиками. Однако это не так. Дело в том, что вклады в коммерческие банки могут быть в несколько раз больше, чем величина резервов, т.е. резервы являются *частичными*, поэтому при внезапных и крупных изъятиях средств вкладчиками наличие обязательных резервов не спасет коммерческие банки от банкротства.

Требование хранения части пассивов в виде резервов объясняется необходимостью контроля за способностью коммерческих банков к кредитованию своих клиентов. Центральный банк как координирующий орган стремится предотвратить избыток или недостаток кредита и тем самым оказать необходимое воздействие на количество денег в обращении и на макроэкономическую ситуацию в целом. Фактические резервы банка, как правило, больше обязательных; эти превышения называются *избыточными резервами*, которые и служат источником ссуд.

Если банк имеет 100 млн. руб. фактических резервов, то он может выдать новых ссуд на сумму в 80 млн. руб. (100 млн. руб. фактических резервов минус 20 млн. руб. обязательных резервов).

Весьма распространенной активной операцией банка, способом предоставления краткосрочных ссуд является *учет векселей*. Учет векселя – это покупка векселя банком. Приобретая вексель, банк покупает право получения денег по векселю по истечении его срока. За то, что банк авансирует векселедержателя, он взимает учетный процент – *дисконт*. Дисконт равен разности между суммой,

обозначенной на векселе, и суммой, выплачиваемой банком при учете векселя. По истечении срока векселя банк предъявляет его должнику к погашению (см. рис. 13.1).

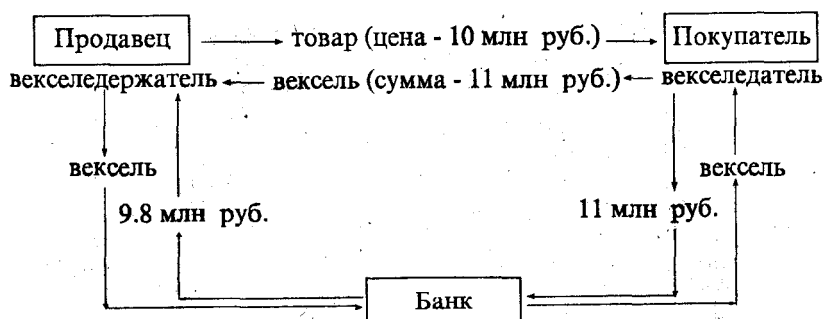


Рис. 13.1. Схема учета банком коммерческого векселя

К числу активных операций относится и *инвестиционная деятельность* банка – вложение банком средств в частные и государственные ценные бумаги. Покупая ценные бумаги, банки обеспечивают приток средств на относительно длительный период. С точки зрения приносимого дохода инвестиции – это второй (после процентов по кредиту) источник банковской прибыли.

Комиссионные операции банков – это операции по оказанию разного рода посреднических и доверительных услуг, за оказание которых банк взимает комиссионные вознаграждения. Спектр предоставляемых банковских услуг постоянно расширяется. В частности, все большее распространение сегодня получают такие комиссионные операции как лизинг, факторинг и траст.

Лизинг – это банковская деятельность по сдаче в аренду машин, оборудования, сооружений. Банки вместо того, чтобы выдавать предприятию ссуду на приобретение подобных средств, сами их приобретают и сдают в аренду, сохраняя за собой право собственности. При этом банк получает арендную плату (лизинговые платежи), а не ссудный процент. Для предприятий лизинг является специфической формой финансирования инвестиций.

Факторинг – вид банковской деятельности, которая заключается в том, что банк покупает у своих клиентов их требования к дебиторам (покупателям), оплачивая им 60–90% суммы обязательств в виде аванса, с окончательным перерасчетом после погашения задолженности. За оказание этих услуг банк взимает комиссионные.

Трастовые операции – выполнение банком различных функций, связанных с управлением имуществом, пенсионными фондами, хранением ценных бумаг по доверенности клиента. По доверительным операциям банки получают комиссионное вознаграждение. Сосредоточивая трастовые активы, банки имеют возможность значительно расширить сферу своей деятельности и влияния, обеспечивая себе таким образом высокие прибыли.

Результаты активных и пассивных операций банка отражаются в *балансе банка*, характеризующего соотношение его пассивов (долгов банка) и активов (долгов банку) на определенную дату. Годовые отчеты (балансы) банков публикуются в открытой печати.

Активы банка должны быть равны обязательствам банка (долгам) плюс собственный капитал банка. Если активы превышают обязательства, то банк платежеспособен. Если активы меньше обязательств, это означает, что собственный капитал банка уменьшается и банк становится неплатежеспособным, т.е. банкротом.

Упрощенный баланс банка приведен ниже (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Баланс банка на начало года

Активы		Пассивы	
1. Резервы	10	1. Депозиты:	65
Наличность	2	До востребования	35
Обязательные резервы	8	Сберегательные	10
		Срочные	20
2. Ссуды предприятиям и населению	50	2. Задолженность по ссудам коммерческим и	

3. Государственные ценные бумаги	20	центральному банкам	10
		Всего пассивов	75
		3. Собственный капитал	5
Всего активов	80	Пассивы плюс собственный капитал	80

Огромная роль и значение банков в рыночной экономике связаны с их способностью в процессе кредитования *создавать новые деньги* (осуществлять безналичную депозитно-кредитную эмиссию денег) и тем самым влиять на количество денег в обращении.

Как уже отмечалось, выдавая ссуду, банки создают новые деньги. Однако отдельный банк обладает ограниченными возможностями по расширению своих ссуд. Он не может представить в ссуду больше того, что получил от вкладчиков, не может предоставить займы и всю сумму депозитов, так как в соответствии с требованиями центрального банка часть депозитов должен хранить на счетах последнего. Способность отдельного банка создавать деньги ограничена его избыточными резервами.

Однако *вся банковская система* может предоставлять ссуды и создавать новые деньги, в несколько раз превышающие ее избыточные резервы.

Для того чтобы понять, **как банки делают деньги**, рассмотрим следующий пример. При этом необходимо помнить, что банковские депозиты составляют основную часть массы денег в обращении (*M*).

Примем, что норматив резервных требований установлен центральным банком на уровне 0,2. Тогда банк *A*, получивший вклад, равный 1000, может выдать ссуду в размере 800 [1000–(0,2·1000)]. Полученная ссуда расходуется на оплату счетов (за поставку материалов, оборудования и т.п.) и поступает на счет банка *B*. Банк *B*, получив вклад в размере 800, может выдать ссуду, равную 640 [800–(0,2·800)]. Данная ссуда аналогично первой расходуется и поступает в виде депозита на счет банка *B*, который из полученного депозита в 640 может представить ссуду в размере 512 [640–(0,2·640)] и т.д.;

Общий результат цепи создания депозитов может быть представлен в табл. 13.2.

Таблица 13.2

Банк	Депозиты	Обязательные резервы	Избыточные резервы	Ссуда
<i>A</i>	100	200	800	800
<i>B</i>	800	160	640	640
<i>B</i>	640	128	512	512
<i>Г</i>	512	102,4	409,6	409,6
....

Таким образом, депозиты, созданные всей банковской системой составят:

$$\begin{aligned}
 & 1000 + 800 + 640 + 512... = \\
 & = 1000 \cdot [1 + 0,8 + (0,8)^2 + (0,8)^3...] = \\
 & = 1000 \cdot [1 : (1 - 0,8)] = 1000 \cdot (1 : 0,2) = 5000.
 \end{aligned}$$

Первоначальный депозит, равный 1000, вся банковская система увеличила в 5 раз, превратив его в 5000, т.е. здесь имеет место мультипликативное расширение депозитов.

Денежный мультипликатор (MR_m) – это коэффициент, характеризующий степень возрастания денежной массы в результате прироста избыточных резервов. Денежный мультипликатор равен единице, деленной на норматив резервных требований (rr):

$$MR_m = \frac{1}{rr} \times 100\%.$$

В нашем примере первоначальный избыточный резерв составлял 800, денежный мультипликатор равен 5, следовательно вся банковская система создала 4000 (800 · 5) *новых* денег.

Изменение норматива обязательных резервных требований отражается на величине массы денег в обращении: его увеличение сокращает количество денег, создаваемых банками, снижение – увеличивает. Помимо величины норматива обязательных резервов прирост денежно» массы зависит от

склонности хозяйствующих субъектов хранить деньги в наличной форме. Чем больше та сумма, которая изымается из банков в наличной форме, тем меньше значение мультипликатора. Таким образом, степень конечного изменения денежной массы зависит от 1) норматива резервных требований и 2) от пропорции, в которой деньги делятся на наличность, и банковские депозиты.

13.3. Центральный банк и его функции

Осью, центром всей кредитной системы является центральный банк. Возникновение центральных банков исторически связано с концентрацией банкнотной эмиссии (выпуска денег) в руках немногих наиболее надежных, пользовавшихся всеобщим доверием, коммерческих банков, чьи банкноты могли успешно выполнять функцию всеобщего кредитного орудия обращения. В конце XIX – начале XX века в большинстве стран эмиссия банкнот была сосредоточена в одном эмиссионном банке, который стал называться центральным эмиссионным, а затем просто центральным банком. В этом названии отражается роль банка в кредитной системе любой страны.

Важнейший принцип функционирования центральных банков – их *независимость от правительства*. В большинстве стран мира центральный банк подчиняется высшему законодательному органу. Это обстоятельство имеет очень большое значение, так как в случае дефицита бюджета правительство не может обязать центральный банк профинансировать его расходы. Правительство вынуждено прибегнуть к займу. При этом, поскольку предоставление безоблигационных кредитов запрещено законодательством, правительство вынуждено выпускать государственные ценные бумаги и под них на общих основаниях (срочность, платность) получать кредиты в центральном банке.

Центральный банк не ставит перед собой присущей коммерческим банкам цели максимизации прибыли и не конкурирует с последними. Основное назначение центрального банка в рыночной экономике – обеспечение стабильности банковской и финансовой систем, контроль за денежным обращением страны, проведение денежной политики, которая обеспечивала бы достижение макроэкономических целей, прежде всего безинфляционного развития экономики.

Традиционно центральный банк выполняет четыре основные функции:

- монопольно осуществляет эмиссию банкнот (наличных денег). В современных условиях, когда наличные деньги составляют незначительную часть денежной массы, эта функция центрального банка несколько снижена, хотя банкнотная эмиссия по-прежнему необходима для розничной торговли и обеспечения ликвидности банков;
- является банком банков. Центральный банк не имеет дела непосредственно с предпринимателями и населением. Клиенты центрального банка – это коммерческие банки. Центральный банк хранит кассовые резервы банков, через счета, открываемые коммерческими банками в центральном банке, осуществляет расчеты между ними, в случае необходимости оказывает коммерческим банкам кредитную поддержку. Для коммерческих банков центробанк – «кредитор последней инстанции», т.е. кредитор на крайний случай. Центральный банк предоставляет коммерческим банкам ссуды под залог коммерческих векселей, и других ценных бумаг, а также осуществляет учетные операции – покупку векселей банков. Покупка векселей у коммерческих банков называется переучетом, так как при этом происходит вторичная покупка векселей, которые коммерческие банки купили у своих клиентов;
- выступает в качестве банкира правительства. Хотя центральный банк и не подчиняется правительству, он тесно с ним связан. В центральном банке открыты счета правительства и правительственных учреждений, он выступает кассиром и кредитором правительства. В качестве банкира правительства центральный банк управляет государственным долгом (осуществляет размещение и погашение займов, организует выплату процентов и др.), регулирует резервы иностранной валюты и золота, осуществляет международные расчеты и т.п.
- регулирует безналичную эмиссию, осуществляемую коммерческими банками. Основными инструментами воздействия центрального банка на массу денег, создаваемую коммерческими банками, служат:

операции на открытом рынке – купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг;

учетная ставка;

норматив обязательных резервов.

Центральный банк также оказывает влияние на деятельность коммерческих банков, (прежде всего на объем предоставляемых кредитов), осуществляя надзор за их деятельностью, устанавливая разного рода экономические нормативы: соотношение между кассовыми резервами и депозитами, собственным и заемным капиталом, собственным капиталом и активами, максимальный размер риска на одного заемщика, нормативы достаточности капитала и др.

Все функции центрального банка тесно связаны между собой, и выполняя их, центральный банк осуществляет денежно-кредитное регулирование экономики.

Результаты деятельности центрального банка, его активные и пассивные операции находят свое отражение в *балансе центрального банка*. Упрощенная схема баланса центрального банка приведена ниже (табл. 13.3).

Таблица 13.3

Баланс центрального банка (цифры условные)

Активы		Пассивы	
1. Государственные ценные бумаги	50	1. Банкноты и монеты в обращении	50
2. Ссуды коммерческим банкам	30	2. Резервы коммерческих банков	30
3. Валютные резервы	20	3. Депозиты правительства	15
		4. Собственный капитал банка	5
Всего	100	Всего	100

Балансы коммерческого и центрального банка различаются:

- наличные деньги в обращении – это пассивы центрального банка, наличность коммерческих банков – это их актив;
- обязательные резервы коммерческих банков, являющиеся для них активами, для центрального банка *пассивы*.
- ссуды, выданные центробанком для коммерческих банков – пассивы, для центрального банка – это *актив*.

13.4. Современная банковская система России

В плановой экономике СССР и других социалистических стран существовала одноуровневая банковская система. В СССР было три банка: Государственный банк, Стройбанк, Внешторгбанк. Вся банковская деятельность фактически было монополизирована Государственным банком СССР, который являлся единым эмиссионным, кассовым и расчетным центром страны, он же осуществлял краткосрочное кредитование народного хозяйства и долгосрочное кредитование сельского хозяйства. Деятельность банка направлялась непосредственно правительством, экономическое поведение населения и предприятий не оказывало практически никакого воздействия на денежное обращение страны.

Стройбанк предоставлял долгосрочные кредиты и финансировал капитальные вложения в различных отраслях народного хозяйства (кроме сельского хозяйства). Банк для внешней торговли (Внешторгбанк) занимался кредитованием внешней торговли, международными расчетами, а также операциями с иностранной валютой, золотом и драгоценными металлами.

Длительное функционирование одноуровневой банковской системы показало ее низкую эффективность, особенно в условиях обострения финансово-экономических проблем в 80-х годах. Следствием существования одноуровневой банковской системы стали:

- отрыв кредитного оборота от движения материально-вещественных ценностей. За 1965–1987 гг. кредитные вложения банков в хозяйство возросли в 7 раз, за это же время валовой общественный продукт увеличился в 3,4 раза;
- утрата кредитом своих функций. Кредит по существу перестал играть роль активного инструмента воздействия на экономику. Большая часть кредита выполняла роль бюджетного финансирования, так как кредиты зачастую не возвращались и просто списывались (особенно это относилось к планово-убыточным и сельскохозяйственным предприятиям);
- неэффективность использования и распределения кредитных ресурсов как следствие низкой процентной ставки;
- ухудшение денежного обращения страны, что наряду с другими причинами вело к скрытой инфляции.

Курс на переход России к рынку потребовал принципиальных, качественных изменений в банковско-кредитной системе России. Такие изменения и произошли в ходе банковской реформы 1987–1991 гг. Был ликвидирован монополизм Государственного банка СССР и разрешено создание частных, коммерческих банков; за Центральным банком были закреплены лишь функции, связанные с регулированием денежно-кредитного обращения в стране; возник и стал развиваться небанковский сектор.

Основы современной банковской системы в России заложены Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» (Приложение 13.1).

Современная кредитная система Российской Федерации включает в себя Центральный банк (Банк России) множество банков (коммерческие, сберегательные, ипотечные и др.) и специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов (страховые компании, инвестиционные, пенсионные фонды, финансово-строительные компании).

Центральное звено, «костяк» всей кредитной системы составляют коммерческие банки. На 1 января 1999г. в России было зарегистрировано 1476 банков, имевших право на осуществление банковских операций, и 4453 их филиала. Коммерческие банки внесли огромный вклад в реформирование российской экономики. Они первыми помогали в реформировании торговли, создании товарных, товарно-сырьевых бирж, они выступили пионерами в эмиссии корпоративных ценных бумаг, дали толчок фондовому рынку, появлению брокерских фирм, расчетно-клиринговых центров и т.п. За прошедшие годы возросло значение банков в движении валового национального продукта, в горизонтальном перемещении ресурсов – в отрасли и регионы, которые испытывали острую потребность в финансовых средствах. Деятельность коммерческих банков способствует исправлению структурных перекосов и деформаций российской экономики. Банки России стали играть большую роль в финансировании бюджетного дефицита.

Статус, функции, операции, выполняемые Центральным банком РФ – Банком России определены Федеральным законом «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» (Приложение 13.2).

Банк России находится в собственности РФ, т.е. является государственным, он подчиняется высшему законодательному органу России и независим от правительства. Правительство РФ не отвечает по обязательствам Банка России, так же как и Банк России не несет ответственности по обязательствам правительства.

Закон определяет основные цели деятельности Банка России: защита и обеспечение устойчивости рубля, его покупательной способности; укрепление и развитие банковской системы Российской Федерации; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Важнейшие функции Банка России:

- проведение единой государственной денежно-кредитной политики в целях обеспечения устойчивости рубля. Основными инструментами и методами проведения денежно-кредитной политики являются: установление процентных ставок по операциям центробанка, воздействующих на рыночный процент; операции на открытом рынке; рефинансирование и кредитование банков, в том числе учет и переучет векселей (на срок не более одного года), определение нормы обязательных резервов;
- валютное регулирование (интервенции на валютном рынке в целях поддержания курса рубля);
- установление ориентиров роста денежной массы;
- монопольный выпуск в обращение и изъятие из обращения наличных денег, при этом «использование эмиссии денег непосредственно для финансирования дефицита государственного бюджета запрещается»;

- организация межбанковских расчетов и кассового обслуживания банков. Банк России ведет счета банков-корреспондентов и осуществляет расчетно-кассовое обслуживание банков с взиманием комиссионного сбора;
- покупка, продажа, хранение иностранной валюты, государственных ценных бумаг, а также векселей, драгоценных металлов и камней; управление золотовалютными резервами РФ;
- кассовое исполнение бюджета, организация финансирования и долгосрочного кредитования государственных централизованных вложений;
- обслуживание государственного долга, т.е. размещение государственных займов, их погашение и выплата процентов по ним.

Особая функция Банка России – надзор и регулирование деятельности коммерческих банков. В целях обеспечения устойчивости банковской системы Банк России осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций (выдает и отзывает лицензии); устанавливает экономические нормативы, осуществляет контроль за соблюдением банковского законодательства.

Сегодняшняя банковская система России, являясь мощным локомотивом рыночных преобразований в стране, сама нуждается в коренном реформировании. Разразившийся осенью 1998 г. финансово-бюджетный и валютный кризис, принудительная реструктуризация ГКО негативно отразились на всей банковской системе России, породили кризис платежеспособности большинства банков, привели к краху ряда крупнейших банков страны.

Основной причиной банковского кризиса стала ориентация коммерческих банков не на инвестиции в реальный сектор экономики, а на операции с ГЦБ. Доля кредитов коммерческих банков всему хозяйству в течение 1998 г. была на уровне 32– 33% банковских активов, большая же часть активов направлялась в сферу финансовых спекуляций.

Отсюда: для дальнейшего развития банковской системы России необходимо прежде всего *усиление их инвестиционной функции*, восстановление доверия к банкам и привлечение на этой основе сбережений населения с последующей их трансформацией в инвестиции в реальный сектор экономики. Кроме того, совершенствование банковской системы России должно идти по пути концентрации банковского дела, усиления специализации банков, их более равномерного размещения по территории страны, увеличения долгосрочного кредитования хозяйства (сегодня долгосрочные кредиты составляют менее 5% всех кредитов, предоставленных экономике), расширения набора оказываемых банком услуг и др.

В ы в о д ы

1. Развитие экономики было бы невозможно без существования кредита – механизма, посредством которого временно свободные денежные средства перемещаются к хозяйственным субъектам, испытывающим потребность в дополнительных денежных ресурсах. Кредит обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства, стимулирует повышение эффективности производства, порождает кредитные деньги, превращает сбережения в капитал и т.д. Основные виды кредита: коммерческий и банковский. Коммерческий кредит – это кредит в товарной форме, т.е. поставка продукции с отсрочкой платежа. Коммерческий кредит порождает вексель и вексельное обращение. Банковский кредит предполагает предоставление банком денежных ссуд хозяйствующим субъектам на условиях срочности, возвратности, платности, обеспеченности.
2. Банки выполняют роль финансовых посредников, основная функция которых состоит в аккумуляции временно свободных денежных средств и предоставлении их в кредит. Выдавая ссуды, банки открывают текущие счета, т.е. создают безналичные деньги. Деньги уничтожаются, когда ссуды возвращаются. Всякий банк можно охарактеризовать по форме собственности, сфере деятельности, размерам, видам выполняемых операций. Банки функционируют на основе собственного и привлеченного капитала. Все операции банков по привлечению денежных средств называются пассивными, а операции по размещению денежных средств – активными. Результаты деятельности банков, соотношение между имеющимися ресурсами банка и долгами банку находят свое отражение в его балансе.
3. Банки не имеют права все привлеченные средства выдавать в виде кредитов. Безусловное требование – резервирование части пассивов на счетах центрального банка. Устанавливаемый центральным

банком норматив обязательных резервов служит инструментом регулирования массы денег в обращении. Банки выдают ссуды в пределах избыточных резервов, представляющих собой разность между имеющимися депозитами и обязательными резервами. Хотя величина ссуд, которую может выдать отдельный банк ограничена его избыточными резервами, *вся банковская система* может выдавать ссуды, размер которых в несколько раз превышает ее избыточные резервы. Общий объем ссуд, который может выдать банковская система (количество вновь созданных денег), равен первоначальному избыточному резерву, умноженному на денежный мультипликатор, равный величине, обратной нормативу обязательных резервных требований.

4. Центральный государственный банк независим от правительства и подчинен высшему законодательному органу страны. Его клиенты – это коммерческие банки и правительство. Центробанк – некоммерческая организация (получение прибыли не является целью его деятельности), основное назначение которой обеспечение устойчивости денежного обращения страны. Основные функции центрального банка: налично-денежная эмиссия, регулирование безналичной (депозитно-кредитной) эмиссии, контроль за деятельностью коммерческих банков и регулирование курса национальной валюты. Состояние дел центробанка находит свое отражение в его балансе.
5. В период планового ведения хозяйства в России существовала монобанковская, одноуровневая система. Практически все банковские функции были монополизированы Госбанком СССР. Двухуровневая банковская система была сформирована в России в ходе реформ 90-х годов. Банковская система внесла большой вклад в реформирование российской экономики. Сегодня основной задачей развития банковской системы являются переориентация коммерческих банков с операций с финансовыми инструментами на инвестиции в реальный сектор, расширение долгосрочного кредитования экономики.

Приложение

13.1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» в ред. от 3 февраля 1996 г. (СЗ, 1996, № 6, ст. 492)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 1. Основные понятия настоящего Федерального закона

Кредитная организация – юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные настоящим Федеральным законом. Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество.

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции...

Статья 2. Банковская система Российской Федерации и правовое регулирование банковской деятельности

Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков

Статья 5. Банковские операции и другие сделки кредитной организации

К банковским операциям относятся:

- 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок)...
- 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- 4) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;

- 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- б) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах...

Статья 6. Деятельность кредитной организации на рынке ценных бумаг

В соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций банк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа...

Статья 9. Отношения между кредитной организацией и государством

Кредитная организация не отвечает по обязательствам государства. Государство не отвечает по обязательствам кредитной организации, за исключением случаев, когда государство само приняло на себя такие обязательства.

Кредитная организация не отвечает по обязательствам Банка России. Банк России не отвечает по обязательствам кредитной организации...

Статья 11. Уставный капитал кредитной организации

Уставный капитал кредитной организации составляет величину вкладов ее участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов.

Банк России устанавливает... минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемых кредитных организаций. Норматив минимального размера уставного капитала может устанавливаться в зависимости от вида кредитных организаций...

Статья 24. Обеспечение финансовой надежности кредитной организации

... Кредитная организация обязана соблюдать обязательные нормативы, устанавливаемые в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Численные значения обязательных нормативов устанавливаются Банком России...

Статья 25. Норматив обязательных резервов банка

Банк обязан выполнять норматив обязательных резервов, депонируемых в Банке России, в том числе по срокам, объемам и видам привлеченных денежных средств...

Банк обязан иметь в Банке России счет для хранения обязательных резервов...

Статья 28. Межбанковские операции

Кредитные организации на договорных началах могут привлекать и размещать друг у друга средства в форме вкладов (депозитов), кредитов, осуществлять расчеты через создаваемые в установленном порядке расчетные центры и корреспондентские счета, открываемые друг у друга, и совершать другие взаимные операции, предусмотренные лицензиями, выданными Банком России.

Статья 33. Обеспечение возвратности кредитов

Кредиты, предоставляемые банком, могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе государственных и иных ценных бумаг, банковскими гарантиями и иными способами...

При нарушении заемщиком обязательств по договору банк вправе досрочно взыскивать предоставленные кредиты и начисленные по ним проценты, если это предусмотрено договором, а также обращать взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном федеральным законом.

Статья 39. Фонды добровольного страхования вкладов

Банки имеют право создавать фонды добровольного страхования вкладов для обеспечения возврата вкладов и выплаты доходов по ним. Фонды добровольного страхования вкладов создаются как некоммерческие организации.

Число банков – учредителей фонда добровольного страхования вкладов должно быть не менее пяти с совокупным уставным капиталом не менее 20-кратного минимального размера уставного капитала, установленного Банком России для банков на дату создания фонда...

13.2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в ред. от 26 апреля 1995 г. (СЗ, 1995, № 18, ст. 1593) с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральными законами от 31 июля и 27 декабря 1995 г., от 4 января и 20 июня 1996 г., от 27 февраля и 28 апреля 1997 г., от 4 марта 1998 г. (СЗ, 1995, № 31, ст. 2991; СЗ, 1996, № 1, ст. 3; 7; № 2, ст. 55; № 26, ст. 3032; СЗ, 1997, № 9, ст. 1028; № 18, ст. 2099; СЗ, 1998, № 10, ст. 1147)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 2. Уставный капитал и иное имущество Банка России являются федеральной собственностью...

Банк России осуществляет свои расходы за счет собственных доходов...

Государство не отвечает по обязательствам Банка России, а Банк России – по обязательствам государства...

Статья 3. Основными целями деятельности Банка России являются:

защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;

развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;

обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России.

Статья 4. Банк России выполняет следующие функции:

1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля;

2) монополично осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;

3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования;

4) устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации...

7) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;

8) регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами...

10) осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты; определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами;

11) организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки в соответствии с законодательством Российской Федерации...

Статья 5. Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации...

Банк России в пределах полномочий, предоставленных ему Конституцией Российской Федерации и федеральными законами, независим в своей деятельности...

Статья 9. Банк России имеет уставный капитал в размере 3 млрд. рублей

Статья 10. Балансовая прибыль Банка России определяется как разница между доходами от операций, предусмотренных статьей 45 настоящего Федерального закона, и расходами, связанными с осуществлением Банком России своих функций, установленных статьей 4 настоящего Федерального закона

Статья 27. Официальной денежной единицей (валютой) Российской Федерации является рубль. Один рубль состоит из 100 копеек

Введение на территории Российской Федерации других денежных единиц и выпуск денежных суррогатов запрещаются.

Статья 28. Официальное соотношение между рублем и золотом или другими драгоценными металлами не устанавливается

Статья 29. Эмиссия наличных денег, организация их обращения и изъятия из обращения на территории Российской Федерации осуществляются исключительно Банком России

Банкноты (банковские билеты) и монета Банка России являются единственным законным средством платежа на территории Российской Федерации. Их подделка и незаконное изготовление преследуются по закону.

Статья 30. Банкноты и монета являются безусловными обязательствами Банка России и обеспечиваются всеми его активами

Банкноты и монета Банка России обязательны к приему по нарицательной стоимости при всех видах платежей; для зачисления на счета, во вклады и для перевода на всей территории Российской Федерации.

Статья 35. Основными инструментами и методами денежно-кредитной политики Банка России являются:

- 1) процентные ставки по операциям Банка России;
- 2) нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- 3) операции на открытом рынке;
- 4) рефинансирование банков;
- 5) валютное регулирование;
- 6) установление ориентиров роста денежной массы;
- 7) прямые количественные ограничения.

Статья 36. Банк России регулирует общий объем выдаваемых им кредитов в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики

Статья 37. Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки

Процентные ставки Банка России представляют собой минимальные ставки, по которым Банк России осуществляет свои операции.

Банк России использует процентную политику для воздействия на рыночные процентные ставки в целях укрепления рубля.

Статья 38. Размер обязательных резервов в процентном отношении к обязательствам кредитной организации, а также порядок их депонирования в Банке России устанавливаются Советом директоров

Нормативы обязательных резервов не могут превышать 20 процентов обязательств кредитной организации и могут быть дифференцированными для различных кредитных организаций.

Нормативы обязательных резервов не могут быть одновременно изменены более чем на пять пунктов.

При нарушении нормативов обязательных резервов Банк России имеет право взыскать в бесспорном порядке с кредитной организации сумму недовнесенных средств, а также штраф в установленном им размере, но не более двойной ставки рефинансирования.

Статья 39. Под операциями на открытом рынке понимаются купля–продажа Банком России казначейских векселей, государственных облигаций и прочих государственных ценных бумаг, краткосрочные операции с ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки

Статья 40. Под рефинансированием понимается кредитование Банком России банков, в том числе учет и переучет векселей.

Формы, порядок и условия рефинансирования устанавливаются Банком России.

Статья 41. Под валютными интервенциями Банка России понимается купля–продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег

Статья 42. Под прямыми количественными ограничениями Банка России понимается установление лимитов на рефинансирование банков, проведение кредитными организациями отдельных банковских операций

Банк России вправе применять прямые количественные ограничения в исключительных случаях в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики только после консультаций с Правительством Российской Федерации.

Статья 43. Банк России может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы исходя из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики

Статья 44. Банк России ежегодно... представляет... не позднее 1 декабря – основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год...

Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год включают следующие положения:

- анализ состояния и прогноз развития экономики Российской Федерации;
- основные ориентиры, параметры и инструменты единой государственной денежно-кредитной политики...

Статья 45. Банк России имеет право осуществлять следующие операции с российскими и иностранными кредитными организациями. Правительством Российской Федерации для достижения установленных ему настоящим Федеральным законом целей:

- 1) предоставлять кредиты на срок не более одного года под обеспечение ценными бумагами и другими активами, если иное не установлено федеральным законом о федеральном бюджете;
- 2) покупать и продавать чеки, простые и переводные векселя, имеющие, как правило, товарное происхождение, со сроками погашения не более шести месяцев;
- 3) покупать и продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке;
- 4) покупать и продавать облигации, депозитные сертификаты и иные ценные бумаги со сроками погашения не более одного года;
- 5) покупать и продавать иностранную валюту, а также платежные документы и обязательства в иностранной валюте, выставленные российскими и иностранными кредитными организациями;
- 6) покупать, хранить, продавать драгоценные металлы и иные виды валютных ценностей;
- 7) проводить расчетные, кассовые и депозитные операции, принимать на хранение и в управление ценные бумаги и иные ценности;
- 8) выдавать гарантии и поручительства...

Статья 46. Обеспечением для кредитов Банка России могут выступать:

- золото и другие драгоценные металлы в различной форме;
- иностранная валюта;
- векселя в российской и иностранной валюте со сроками погашения до шести месяцев;
- государственные ценные бумаги...

Статья 52. Банк России устанавливает и публикует официальные котировки иностранных валют по отношению к рублю

Статья 53. Банк России является органом государственного валютного регулирования и валютного контроля и осуществляет эту функцию в соответствии с Законом Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» и федеральными законами

Статья 55. Банк России является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций

Банк России осуществляет постоянный надзор за соблюдением кредитными организациями банковского законодательства, нормативных актов Банка России, в частности установленных ими обязательных нормативов.

Главная цель банковского регулирования и надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Банк России не вмешивается в оперативную деятельность кредитных организаций, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами...

Статья 61. В целях обеспечения устойчивости кредитных организаций Банк России может устанавливать им обязательные нормативы:

- 1) минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых кредитных организаций, минимальный размер собственных средств (капитала) для действующих кредитных организаций;
- 2) предельный размер неденежной части уставного капитала;
- 3) максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- 4) максимальный размер крупных кредитных рисков;
- 5) максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика);
- 6) нормативы ликвидности кредитной организации;
- 7) нормативы достаточности капитала;
- 8) максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) населения...

Статья 62. Минимальный размер собственных средств (капитала) устанавливается как сумма уставного капитала, фондов кредитной организации и нераспределенной прибыли...

Статья 63. Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, являющихся по отношению друг к другу зависимыми или основными и дочерними, устанавливается в процентах от собственных средств кредитной организации

При определении размера риска учитываются вся сумма кредитов кредитной организации данному заемщику или группе связанных заемщиков, а также гарантии и поручительства, предоставленные кредитной организацией заемщику или группе связанных заемщиков.

Статья 64. Максимальный размер крупных кредитных рисков устанавливается как процентное соотношение совокупной величины крупных рисков и собственных средств кредитной организации

Крупным кредитным риском является объем кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента в размере свыше 5 процентов собственных средств кредитной организации.

Максимальный размер крупных кредитных рисков не может превышать 25 процентов собственных средств кредитной организации...

Статья 65. Максимальный размер риска на одного кредитора (вкладчика) кредитной организации устанавливается как процентное соотношение величины вклада или полученного кредита, полученных гарантий и поручительств, остатков по счетам одного или связанных между собой кредиторов (вкладчиков) и собственных средств кредитной организации

Статья 66. Нормативы ликвидности кредитной организации определяются как:

соотношение между ее активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов и других факторов;

соотношение ее ликвидных активов (наличные денежные средства, требования до востребования, краткосрочные ценные бумаги, другие легко реализуемые активы) и суммарных активов.

Статья 67. Нормативы достаточности капитала определяются как предельное соотношение общей суммы собственных средств кредитной организации и суммы ее активов, взвешенных по уровню риска

Статья 68. Максимальный размер привлеченных денежных вкладов (депозитов) граждан определяется как предельное соотношение общей суммы денежных вкладов (депозитов) граждан и величины собственных средств (капитала) банка

Основные термины и понятия

Кредит, принципы кредитования, коммерческий кредит, вексель, банковский, ипотечный, потребительский, государственный, международный кредит, двухуровневая банковская система, банк, банковская прибыль, собственный капитал банка, привлеченный капитал, активные и пассивные операции банков, баланс банка, обязательные резервы, избыточные резервы, денежный мультипликатор, центральный банк.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие виды временно свободных денежных средств Вы знаете и как они образуются?
2. Что такое кредит и какие функции он выполняет? Как развитие кредита влияет на денежное обращение?
3. Охарактеризуйте коммерческий кредит. В чем Вы видите его положительные и отрицательные стороны? Что такое вексель? Почему вексель может выполнять функции денег?
4. Охарактеризуйте банковский кредит. Какие функции выполняют банки? Как образуется банковская прибыль? На каких условиях банки предоставляют заемщикам деньги?
5. Как меняется процентная ставка в зависимости от срока, величины, обеспеченности кредита? По каким ссудам банки взимают больший процент – по краткосрочным или долгосрочным? Если предприниматель получил кредит на три месяца в размере 100 млн. руб. и заплатил за пользование кредитом 4 млн. руб., то чему равна годовая процентная ставка?
6. Что такое ипотечный кредит? Охарактеризуйте потребительский кредит. В каких формах он может предоставляться? Когда речь идет о государственном кредите, государство выступает в роли кредитора или/и заемщика? В каких формах может предоставляться международный кредит и кто может быть заемщиком и кредитором?
7. Что представляет собой кредитная система страны? Какие финансово-кредитные учреждения образуют кредитную систему в условиях рыночной экономики?
8. Как группируются все банковские операции? Какие операции банков называются активными и какие пассивными? Рассмотрите основные активные и пассивные операции банков.
9. Что такое собственные средства банка? Как они образуются? Что собой представляют привлеченные средства банка? Охарактеризуйте основные виды депозитов.
10. Каково назначение обязательных резервов? Кто и как определяет величину обязательных резервов? Что такое избыточные резервы? Каково их назначение?
11. Что такое баланс банка? Из каких частей он состоит? Рассмотрите и охарактеризуйте основные статьи банковского баланса. На основании приведенных ниже данных составьте балансовый отчет коммерческого банка. Что является основным показателем правильности выполнения задания?

Собственный капитал банка	2500
Займы у других банков	2900
Наличные деньги	400
Ценные бумаги	1000
Депозиты	25000
Обязательные резервы	5000

12. Что происходит с денежной массой при выдаче банком ссуды? При возврате ссуды? На какую сумму могут увеличить денежную массу ссуды отдельного банка и банковская система в целом? Объясните, как банковская система создает новые деньги.
13. Что такое денежный мультипликатор и чему он равен? Как изменение величины норматива обязательных резервов влияет на денежную массу? Если ссуду банка заемщик получит в виде наличных денег, что произойдет с денежной массой?
14. Допустим, что банк имеет избыточных резервов 80 млн. ден. ед. и депозитов на 150 млн. ден. ед. Если резервная норма равна 20%, каков размер фактических резервов банка ?
15. Величина избыточных резервов равна 5000 ден. ед. Определите возможное увеличение денежной массы при норме обязательных резервов, равной 12,5%; 20%; 25%; 15%.
16. Что представляет собой центральный банк страны? В чём его отличия от коммерческих банков? Как возникли центральные банки? Каковы взаимоотношения центрального банка с правительством и коммерческими банками? Охарактеризуйте основные функции центральных банков. Какими средствами центральный банк воздействует на денежное предложение?

На основании приведенных ниже данных составьте баланс центрального банка (в млрд. руб.)

Валютные резервы	10
Собственный капитал	5
Ценные бумаги	100
Банкноты в обращении	90
Резервы коммерческих банков	30
Депозиты правительства	5
Ссуды коммерческим банкам	20

17. Охарактеризуйте банковскую систему России в условиях плановой экономики. Каковы были последствия существования одноуровневой банковской системы?
18. Что собой представляет современная кредитная система России? Какова роль банков в реформировании экономики России? Рассмотрите основные проблемы развития банковской системы России.
19. На основании Закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» охарактеризуйте основные цели его деятельности и функции.

Т е с т ы

1. Функции кредита:
 - а) обеспечение непрерывности процесса воспроизводства,
 - б) финансирование государственных расходов;
 - в) стимулирование эффективности производства;
 - г) превращение денег в капитал.
2. Активной операцией банка является:
 - а) привлечение депозитов;
 - б) получение займа в центральном банке;
 - в) прием наличных денег;
 - г) выдача ссуды.
3. Пассивной операцией банка является:
 - а) покупка государственных ценных бумаг;
 - б) получение займа в центральном банке;
 - в) переучет векселей коммерческих банков;
 - г) выдача ссуды.
4. Что из перечисленного ниже представляет собой активы банка:
 - а) вклады, ссуды и обязательные резервы;
 - б) наличные деньги, вклады и обязательные резервы;
 - в) наличные деньги, собственность и вклады;
 - г) ГЦ Б, ссуды и обязательные резервы.
5. Какое из следующих равенств составляет фундаментальную основу банковского баланса:
 - а) сумма собственного капитала и активов равна обязательствам;
 - б) сумма активов и обязательств равна собственному капиталу;
 - в) сумма обязательств и собственного капитала равна активам;
 - г) сумма активов и резервов равна собственному капиталу.
6. Норма обязательных резервов:
 - а) вводится как средство ограничения денежной массы;
 - б) вводится как средство, предохраняющее от изъятия вкладов;
 - в) это минимальная масса денег, необходимых для обращения;
 - г) страхует от банкротств банков.
7. Банковская система предоставляет деньги займы, создавая текущие счета. В результате денежная масса:
 - а) не изменяется;

- б) увеличивается на величину меньшую, чем общая сумма депозитов;
в) увеличивается на величину большую, чем общая сумма депозитов;
г) увеличивается на величину равную общей сумме депозитов.
8. Общая денежная масса возрастает всякий раз, когда коммерческие банки:
а) увеличивают свои вклады в центральном банке;
б) увеличивают объемы ссуд, предоставляемых клиентам;
в) изымают часть своих вкладов в центральном банке;
г) выплачивают наличные деньги.
9. Максимально возможный объем выдачи ссуд равен:
а) фактическим резервам минус избыточные резервы;
б) активам минус обязательства и собственный капитал;
в) избыточным резервам, умноженным на величину денежного мультипликатора;
г) обязательным резервам.
10. Если норма обязательных резервов составляет 10%, то величина денежного мультипликатора равна:
а) 1 б) 10
в) 100 г) 5
11. Целью деятельности центрального банка является:
а) получение прибыли;
б) кредитование предприятий;
в) первичный учет векселей;
г) регулирование массы денег в обращении.
12. Функцией центрального банка является:
а) взимание налогов с предприятий;
б) выдача ссуд коммерческим банкам;
в) финансирование расходов правительства;
г) регулирование массы денег в обращении.
13. Центральный банк имеет право:
а) выдавать кредиты предприятиям;
б) открывать текущие счета предприятиям;
в) изменять учетную ставку;
г) принимать вклады у населения.
14. Кто имеет право печатать банкноты и выпускать их в обращение:
а) коммерческие банки;
б) министерство финансов;
в) правительство;
г) центральный банк?
15. Основными статьями актива баланса центрального банка являются:
а) валюта, наличные деньги, депозиты банков и депозиты правительства;
б) банкноты, государственные ценные бумаги и ссуды;
в) валюта, наличные деньги, банковские депозиты и ссуды;
г) валюта, наличные деньги, ссуды и государственные ценные бумаги.
16. Общая сумма банкнот, находящихся в обращении, показывается в балансе центрального банка:
а) как обязательства банка;
б) как активы банка;
в) как собственный капитал банка;
г) не показывается вообще.

===== * * * =====

Г Л А В А 14

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ (МОНЕТАРНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В современных условиях в качестве инструмента государственного регулирования все большее значение приобретают деньги. В ведущих странах мира в 80–90-х годах XX века денежно-кредитная

политика, проводимая в соответствии с монетаристской концепцией, становится важнейшим методом воздействия государства на экономику. Для достижения полной занятости и относительно стабильных цен государство воздействует на денежный рынок, массу денег в обращении.

14.1. Спрос на деньги. Денежный рынок

В предыдущей теме был рассмотрен вопрос о том, как в современных условиях создаются деньги, от чего зависит их масса, как регулируется их предложение. В данном вопросе будет проанализирован спрос на деньги.

Спрос на деньги предопределяется такими их функциями, как средство обращения и средство накопления. Хозяйственные агенты нуждаются в деньгах, чтобы тратить их, используя их как средство платежа в настоящем и будущем.

Совокупный (общий) спрос на деньги (D_m) включает в себя: 1) деловой спрос – спрос на деньги для оплаты товаров и услуг и 2) спрос на деньги как запасную стоимость (средство сбережения).

Деловой спрос, спрос для сделок – D_{m1} . Каждый экономический субъект в каждый данный момент должен располагать определенной суммой денег (денежными остатками), чтобы иметь возможность беспрепятственно совершать сделки. Домашним хозяйствам нужны деньги, чтобы покупать товары, оплачивать коммунальные услуги и т.п. Предприятиям нужны деньги для оплаты сырья, материалов, выплаты заработной платы и т.п.

Величина спроса на «денежные остатки» зависит от номинального ВВП, т.е. деловой спрос на деньги прямо пропорционален реальному объему ВВП и уровню цен. Очевидно, что рост реального объема ВВП ведет (при прочих равных условиях) к росту доходов, что стимулирует большие расходы и больший спрос на деньги для сделок. Такая же прямая связь существует между деловым спросом и ценами. Известно, что покупательная способность денег измеряется количеством товаров и услуг, которые можно на них купить. Если цены растут, покупательная способность денег падает, и для того чтобы сохранить реальные доходы на прежнем уровне, денег потребуется больше.

Таким образом:

$$D_{m1} = f(Q, p) > 0,$$

где Q – реальный объем валового национального продукта;

p – абсолютный уровень цен.

Часть своих доходов люди сберегают, причем эти сбережения могут осуществляться либо в денежной форме (накопление наличных денег или средств на депозитных счетах), либо в виде различных финансовых активов (государственные ценные бумаги, акции, облигации и др.). Каждая из этих форм сбережений имеет свои преимущества. Деньги *абсолютно ликвидны, но не приносят дохода*. Ценные бумаги – менее ликвидны, но приносят доход. Отсюда: **спрос на деньги, как средство сбережения** или спрос на деньги со стороны активов – D_{m2} – зависит от предпочтения ликвидности.

Если экономические субъекты предпочитают иметь высоколиквидные активы – спрос на деньги растет, если менее ликвидные, но доходные – падает. В свою очередь вопрос о том, как распределяются сбережения между деньгами и неденежными активами, решается в зависимости от нормы процента. Если норма процента повышается, то курс (цена) ценных бумаг падает, их доходность возрастает и экономические субъекты предпочитают делать сбережения в форме неденежных активов – спрос на деньги как средство сбережения падает. И наоборот.

Отсюда:

$$D_{m2} = f(i) > 0,$$

где i – уровень процентной ставки.

Таким образом, совокупный спрос на деньги зависит от реального объема производства, уровня цен и нормы ссудного процента.

Соединение денежного предложения (S_m) с общим спросом на деньги (D_m) дает картину денежного рынка. **Денежный рынок** – это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег.

Основными участниками денежного рынка являются: фирмы, правительство, центральный и коммерческие банки. Объект купли-продажи – деньги, предоставляемые во временное пользование. Особенность денежного рынка в том, что в отличие от товарных рынков, где процесс купли-продажи представляет собой обмен товарами и услугами по ценам, измеренным в денежных единицах, на

денежном рынке деньги фактически обмениваются на другие ликвидные активы по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной ставки процента. Как и на любом рынке равновесие имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения (рис 14.1).

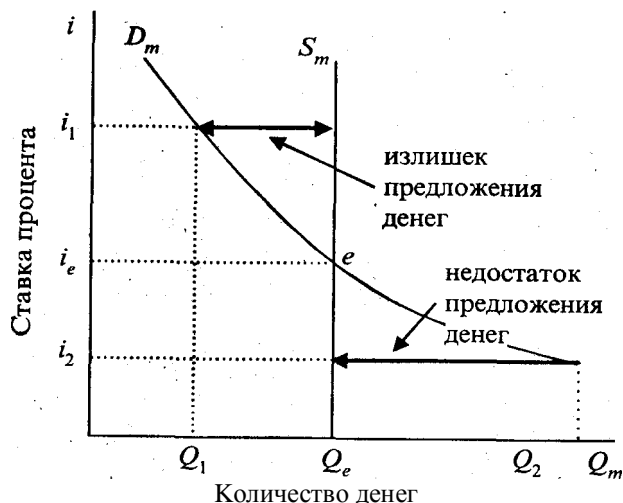


Рис. 14.1. Денежный рынок
 D_m — спрос на деньги; S_m — предложение денег и i_e — равновесная ставка процента

Поскольку предложение денег определяется не их ценой, а регулируется государством, исходя из общих целей макроэкономического развития, то предложение денег совершенно неэластично.

Равновесие означает равенство количества активов, которые хозяйственные агенты хотят иметь в виде денег, количеству денег, которое предлагается банковской системой. Равновесие это достигается при определенной процентной ставке (i_e).

Если норма процента превышает уровень равновесия (i_1), то хозяйственные агенты не захотят иметь то количество денег, которое предлагается банковской системой. Поскольку норма процента повысилась, стоимость ценных бумаг упала, они стали более доходными, и хозяйственные агенты предпочтут неденежные активы денежным. Падение спроса на деньги понизит норму ссудного процента до равновесного уровня.

Когда же, наоборот, процентная ставка оказывается меньше равновесной (i_2), сокращается число желающих держать свои активы в ценных бумагах. Те, у кого есть сбережения, будут все больше предпочитать ликвидность, сознавая, что низкие проценты тождественны высоким ценам на ценные бумаги. Спрос на ценные бумаги упадет, что вызовет повышение их курса. Повышение курса ценных бумаг снизит спрос на них и повысит спрос на деньги. Это отразится на процентных ставках, которые пойдут вверх, к равновесию.

Как и на любом рынке равновесие, достигаемое на денежном рынке, может нарушаться под действием разного рода неценовых факторов.

1. *Изменение ВВП* влияет на величину реального дохода, а следовательно, отражается на деловом спросе и на спросе на деньги как средстве сбережения. Изменение спроса под влиянием изменения дохода приведет к сдвигам кривой спроса на деньги и (при прочих равных условиях) к изменению равновесия.
2. Проявляя спрос на деньги, хозяйственные агенты учитывают их покупательную способность, которая измеряется количеством товаров, которое можно на них купить. Когда *цены товаров* повышаются, то спрос на деньги повышается. Это обстоятельство является решающим фактором для понимания инфляции. Повышение спроса на деньги может служить для государства сигналом для увеличения денежного предложения, что и инициирует дальнейший рост цен.
3. Изменение *предложения* денег, смещение кривой предложения, также ведет к изменению процентной ставки, что, в свою очередь, отражается на инвестиционном спросе, объеме производства и уровне занятости.

Таким образом, можно сделать важный вывод: денежный и товарный рынки тесно связаны между собой. События, происходящие на денежном рынке, отражаются на товарном. В свою очередь,

перемены в объемах производства товаров и услуг отражаются на спросе на деньги, а колебания процентной ставки сказываются на инвестициях и совокупном спросе.

Связь между денежным рынком и товарными рынками может быть представлена схематично следующим образом (рис. 14.2).

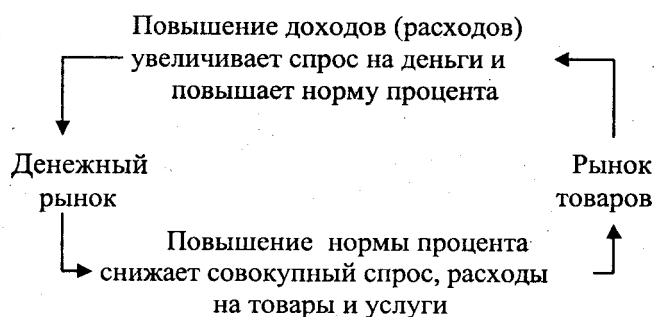


Рис. 14. 2. Взаимодействие денежного и товарного рынков

14.2. Денежно-кредитная (монетарная) политика государства

Тесная взаимосвязь денежных и товарных рынков создает возможность проведения целенаправленной денежно-кредитной (монетарной) политики, в ходе которой государство, изменяя предложение денег, может воздействовать на объем национального производства, цены и занятость.

Теоретической основой денежно-кредитной политики служит **теория современного монетаризма**, представляющего собой синтез кейнсианских и неоклассических представлений о роли денег в экономике, о влиянии массы денег в обращении на макроэкономические цели. Основные положения современного монетаризма могут быть сведены к следующему:

- «деньги имеют значение», они в экономике играют первостепенную роль. Деньги – главный, центральный элемент хозяйственной системы, определяющий состояние хозяйственной конъюнктуры и весь ход воспроизводственного процесса;
- ценовая стабильность, устойчивость денежной единицы – залог благополучного развития экономики;
- поскольку спрос на деньги зависит от небольшого числа факторов и не подвержен сильным колебаниям, основным параметром, влияющим на состояние экономики, является денежное предложение. Именно изменения в денежном предложении сказываются на совокупном спросе, объеме производства и доходах, занятости и ценах;
- все нарушения макроэкономического равновесия – следствие неправильно проводимой денежно-кредитной политики;
- денежное предложение – экзогенная (задаваемая извне) величина;
- рыночная экономика способна к саморегулированию, поэтому вмешательство государства должно быть ограничено регулированием количества денег в обращении. «Ни одно правительство не может быть мудрее рынка», «чем слабее экономическая роль государства, тем выше благосостояние людей» – вот разделяемые монетаристами воззрения.
- фискальная политика малоэффективна, и основной упор должен делаться на монетарную политику;
- рост денежной массы должен происходить в соответствии с *основным монетарным правилом*, согласно которому «денежное предложение должно расширяться ежегодно в том же темпе, что и ежегодный темп роста реального ВВП».

Теория монетаризма лежала в основе государственной политики, проводившейся в США («рейганомика») и Англии («тэтчеризм») в 80-х – начале 90-х годов и позволившей улучшить экономическое положение этих стран. В частности в США уровень инфляции снизился с 13,5% в 1980 г. до 4,1% в 1988 г., а безработица упала с 9,7% в 1982 г. до 5,5% в 1988 г.

Монетарная политика – это действия правительства, влияющие на количество денег в обращении, т.е. на денежное предложение. Ключевое звено монетарной политики – деятельность центрального банка – организатора и контролера денежного обращения.

Основой монетарной политики являются следующие положения:

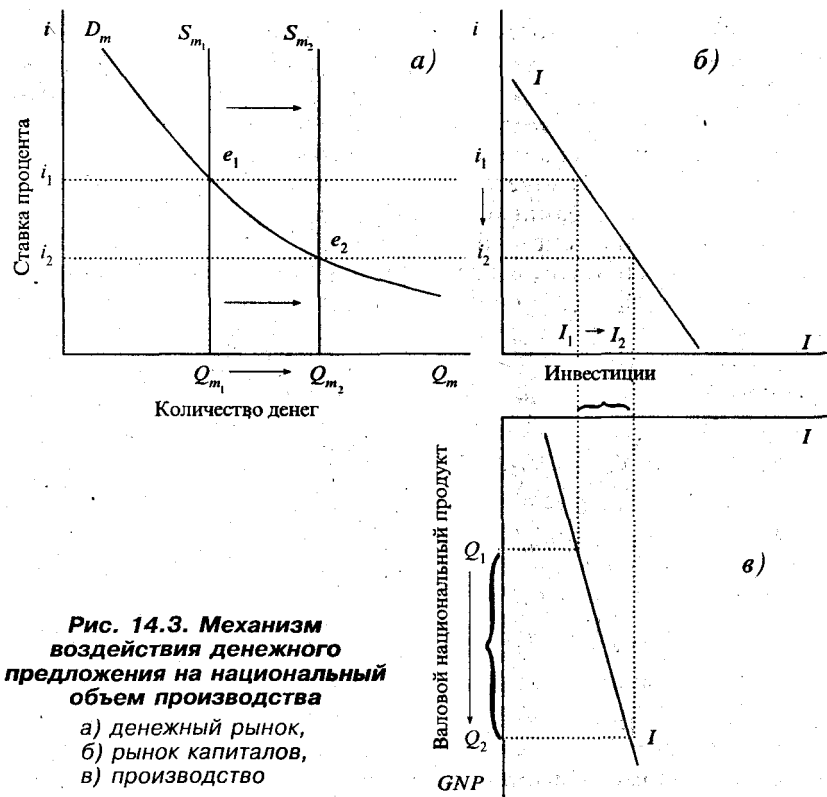
- в краткосрочном периоде рост денежной массы приводит к росту объема реального ВВП;

- в долгосрочном периоде рост денежной массы влечет за собой рост цен, не оказывая влияния на объем ВВП;

Механизм воздействия монетарной политики на объем национального производства и занятость таков:

- 1) исходя из задач, стоящих перед экономикой, центральный банк увеличивает (сокращает) денежное предложение. Реакцией на эти действия служит падение (рост) процентной ставки;
- 2) изменение уровня процентной ставки увеличивает (сокращает) инвестиционный спрос. Таким образом центральный банк воздействует на величину инвестиций – наиболее гибкий элемент совокупного спроса;
- 3) изменение инвестиций с мультипликативным эффектом отражается на объеме ВВП.

Связь между денежной массой и объемом производства, устанавливаемая через норму процента и плановые инвестиции, известна как «кейнсианский передаточный механизм» (рис. 14.3).



При данном денежном спросе (D_{m1}) и предложении денег (S_{m1}) процентная ставка устанавливается на уровне i_1 . Такой ставке соответствует инвестиционный спрос на уровне I_1 , и объем ВВП= Q_1 . Увеличение предложения до S_{m2} снижает процентную ставку до i_2 , соответственно расширяя инвестиции до I_2 . Прирост инвестиций с мультипликационным эффектом увеличивает ВВП до Q_2 . Таким образом, прирост денежной массы расширяет совокупный спрос, объем производства и доходы, а сокращение денежной массы – понижает. Однако этот вывод справедлив в отношении лишь краткосрочного периода (пока ВВП не достиг потенциального уровня), в более длительном периоде монетарная политика влияет преимущественно на цены.

Основными инструментами в руках центрального банка, с помощью которых он воздействует на денежное предложение, как уже отмечалось, являются операции на открытом рынке; изменение учетной ставки и норматива обязательных резервов.

Операции на открытом рынке – это купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг. Предположим, что в экономике наблюдается излишний рост денежной массы и центральный банк решает его ограничить. С этой целью он начинает активно продавать государственные обязательства. Предложение ГЦБ увеличивается, их рыночная цена падает, доходность для покупателя растет – спрос на ценные бумаги правительства увеличивается. Клиенты коммерческих банков снимают деньги со своих счетов, происходит замещение денег ценными бумагами.

Помимо того, что операции на открытом рынке непосредственно влияют на денежную массу, они порождают вторичный эффект. В результате покупки клиентами ценных бумаг сокращается величина

резервов банка и уменьшается сумма кредитов, которую может выдавать банк. Таким образом, конечный результат воздействия операций на открытом рынке на денежную массу включает прямой и вторичный эффекты. Это означает, что продажа центральным банком ценных бумаг, например, на 1000 ден. ед. сокращает объем денежной массы на большую сумму, т.е. имеет место мультипликативный эффект.

Операции на открытом рынке – самый распространенный метод воздействия центрального банка на массу денег в обращении.

Центральный банк может также влиять на денежную массу, изменяя **учетную ставку**. Если центральный банк повышает учетную ставку, то для коммерческих банков (в случае возникновения у них дефицита резервов) кредит в центральном банке обойдется дороже, поэтому они постараются увеличить свои резервы, скупая активы или требуя досрочного возврата выданных ссуд. И то, и другое вызовет снижение объема денежной массы.

Следует отметить, что в странах развитой рыночной экономики механизм учетно-процентной ставки используется нечасто. Как правило, учетная ставка изменяется вслед за движением процентной ставки на денежных рынках. Если учетная ставка установлена на уровне ниже рыночной, то банки будут стремиться получить дешевый кредит в центральном банке, чтобы использовать его в целях получения прибыли. Кроме того, в условиях интернационализации хозяйства снижение учетной ставки ведет к отливу капитала из страны, что негативно влияет на эффективность учетно-процентной политики.

Изменение норматива обязательных резервов. Снижение или увеличение нормы обязательных резервов оказывает воздействие на размер избыточных резервов и величину денежного мультипликатора. Если центральный банк намерен увеличить денежную массу, ему следует снизить норму обязательных резервов. Уменьшение нормы переведет часть обязательных резервов в избыточные и, следовательно, расширит возможность создания новых денег путем кредитования. Если норма, обязательных резервов будет увеличена, то произойдет прямо противоположное: денежная масса сократится. Коммерческие банки в этом случае либо потеряют часть своих избыточных резервов, и тем самым их возможности создания новых денег уменьшатся, либо они сочтут свои резервы недостаточными и будут вынуждены уменьшить свои чековые счета, а следовательно, и предложение денег.

Изменение нормы резервных требований является самым сильным и «грубым» инструментом в руках центрального банка. Прибегает банк к нему крайне редко. Дело в том, что изменение нормы резервных требований, которое распространяется только на банки, нарушает конкурентное равновесие между банками и другими финансовыми посредниками, поэтому, стремясь поддерживать это равновесие, центральный банк старается не изменять норматива обязательных резервов.

С точки зрения направления изменения массы денег монетарная политика подразделяется на **политику «дешевых» и политику «дорогих» денег**. Если в экономике наблюдается спад, безработица и целью государства является расширение производства, то центральный банк увеличивает предложение денег, что ведет к их «подешевлению» и одновременно к падению нормы процента, расширению совокупного спроса и объема производства. Напротив, во время инфляции центральный банк проводит политику «дорогих» денег, т.е. снижает их предложение, что способствует росту процентной ставки и, следовательно, сдерживанию инвестиций и совокупного спроса.

Степень воздействия изменения денежного предложения на объем производства и занятость зависят от эластичности спроса на деньги и спроса на инвестиции. Чем менее эластичен спрос на деньги и более эластичен спрос на инвестиции, тем больший эффект дает изменение предложения. И наоборот.

Существует ряд факторов, которые могут снижать результативность и эффективность монетарной политики.

Изменение денежного предложения, согласно эмпирическим данным, сказывается на величине ВВП через 6–12 месяцев, а аналогичный эффект воздействия на уровень цен возымает свое действие не ранее 2–3 лет. Такой временной лаг создает трудности при определении срока, когда надо начать проводить политику «дорогих» или «дешевых» денег.

Эффект изменения массы денег в обращении может сглаживаться изменением скорости обращения денег. Например: проводится политика «дорогих» денег: центральный банк стремится уменьшить количество денег, но в это время увеличивается скорость обращения денег – желаемый результат не достигается.

Наконец, возможна неадекватная реакция хозяйственных агентов на действия центрального банка. Поскольку на инвестиционный спрос помимо уровня процентной ставки оказывает влияние множество

других факторов, то отнюдь не всегда то или иное изменение уровня процента вызовет соответствующее изменение спроса на инвестиции. Центральный банк, проводя политику «дешевых» денег, увеличивает избыточные резервы банков, но это не означает, что население и фирмы будут предъявлять соответствующий спрос на эти резервы.

Несмотря на эти отрицательные моменты, снижающие действенность денежно-кредитной политики, ее гибкость, возможность «тонкой настройки», быстрота осуществления делают ее достаточно эффективным методом государственного регулирования. Вместе с фискальной монетарная политика остается сегодня важнейшим инструментом в арсенале государственного воздействия на рыночную экономику.

В ы в о д ы

1. Совокупный спрос на деньги определяется функциями денег как средства обращения и средства накопления и включает в себя: деловой спрос, величина которого зависит от реального объема производства уровня цен в стране и спрос на деньги как запасную стоимость, находящийся в обратной зависимости от уровня процентной ставки. Если спрос на деньги формируется всеми субъектами хозяйственных отношений, то предложение денег регулируется государством и абсолютно неэластично, т.е. не зависит от цены денег (процента). Равновесие на денежном рынке достигается при соответствии денежного спроса денежному предложению. При нарушении равновесия оно восстанавливается автоматически через колебания процентной ставки.
2. Изменения на денежном рынке влияют на рынки товаров. Отсюда у государства возникает возможность воздействовать на макроэкономические цели посредством регулирования денежного предложения. В основе современной монетарной политики лежит теория монетаризма. Основное монетарное правило: количество денег в обращении должно изменяться в соответствии с темпом изменения реального ВВП.
3. Главные инструменты воздействия государства (центрального банка) на денежное предложение – это: изменение величины норматива обязательных резервных требований, уровня учетной ставки (ставки рефинансирования) и операции на открытом рынке (купля-продажа государственных ценных бумаг). Связь между изменением денежного предложения и сферой производства описывает «кейнсианский передаточный механизм», согласно которому изменение денежного предложения влечет за собой изменение уровня процента, что отражается на инвестиционном спросе, который, в свою очередь, с мультипликативным эффектом влияет на объем ВВП и занятость.
4. Монетарная политика может быть направлена на увеличение массы денег в обращении в целях расширения совокупного спроса. Такая политика проводится в периоды спадов и называется политикой «дешевых денег». В условиях инфляции необходимо сокращение совокупного спроса, соответственно должно уменьшаться и предложение денег. Государство проводит политику «дорогих денег». Недостатками монетарной политики являются: значительный временной лаг между принятием соответствующих монетаристских мер и реакцией на них экономики, обратное влияние скорости обращения денег на их массу, возможная неадекватность реакции хозяйствующих субъектов на проводимую монетарную политику.

Основные термины и понятия

Совокупный денежный спрос, деловой спрос, спрос на деньги как запасную стоимость, денежный рынок, равновесие денежного рынка, теория монетаризма, основное монетарное правило, монетарная политика, «кейнсианский передаточный механизм», инструменты регулирования денежного предложения, учетная ставка, операции на открытом рынке, политика «дорогих денег», политика «дешевых денег».

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое спрос на деньги? Какими функциями денег он обусловлен? Какие существуют виды спроса на деньги? От чего зависит деловой спрос на деньги? Что означает предпочтение ликвидности? От чего зависит спрос на деньги как запасную стоимость?
2. Что собой представляет денежный рынок? В чем его отличие от товарных рынков? Какую форму имеет кривая предложения денег? Зависит ли предложение денег от спроса на них? Может ли кривая предложения денег быть горизонтальной?
3. Предположим, что каждый рубль, предназначенный для сделок, обращается в среднем 4 раза в год. Номинальный ВВП составляет 2000 млрд. руб. Предложение денег составляет 580 млрд. руб. Существует следующая зависимость спроса на деньги как запасную стоимость от ставки процента:

Ставка процента,	16	14	12	10
Спрос на деньги как запасную стоимость, млрд. руб.	20	40	60	80

Определите: а) величину спроса на деньги для сделок; б) величину спроса на деньги как запасную стоимость; в) общий спрос на деньги; г) равновесную ставку процента.

Что произойдет с равновесной ставкой, если предложение денег выросло до 600 млрд.; сократилось до 540 млрд. руб.

Определите, как изменится общий спрос на деньги при каждом уровне процентной ставки и равновесная ставка, если объем номинального ВВП увеличится на 80 млрд. руб.; сократится на 120 млрд. руб.

4. Каков механизм восстановления равновесия на денежном рынке, если фактическая ставка ссудного процента выше (ниже) равновесной? Что произойдет с кривой спроса на деньги при увеличении (падении) цен, росте (снижении) реальных доходов?
5. Как отразится на денежном рынке увеличение (сокращение) предложения денег? Как отреагируют хозяйственные агенты на это изменение? Какова связь между спросом на деньги и инфляцией? Объясните.
6. Рассмотрите основные положения современной монетарной теории.
7. Что представляет собой денежно-кредитная (монетарная) политика правительства? Каковы основные, принципиальные положения монетарной политики? Что является объектом государственного регулирования при проведении монетарной политики?
8. Опишите и проанализируйте «передаточный механизм» Кейнса.
9. Какими методами центральный банк может воздействовать на денежное предложение?
10. Объясните, как операции центрального банка на открытом рынке влияют на количество денег в обращении. Почему операции на открытом рынке ведут к многократному расширению или сокращению объема денежной массы?
11. Если центральный банк стремится к сокращению (увеличению) предложения денег, как он должен изменить а) учетную ставку и б) норматив обязательных резервов?
12. Что такое политика «дешевых» и «дорогих» денег? Когда она проводится?
13. Какие достоинства монетарной политики Вы видите? Что снижает действенность денежно-кредитной политики государства?
14. Определите основные направления и инструменты денежно-кредитной политики, которую Вы бы выбрали, если в национальной экономике страны наблюдаются:
 - а) высокий уровень инфляции;
 - б) падение уровня производства;
 - в) падение курса национальной валюты;
 - г) рост безработицы.

Т е с т ы

1. Спрос на деньги находится:
 - а) в прямой зависимости от величины номинального ВВП;
 - б) в обратной зависимости от величины номинального ВВП;
 - в) в прямой зависимости от уровня банковского процента;

- г) в обратной зависимости от уровня банковского процента.
2. Если номинальный объем ВВП сократится, то:
- а) вырастет спрос на деньги для сделок и общий спрос на деньги;
 - б) сократится спрос на деньги для сделок и общий спрос на деньги;
 - в) сократиться спрос на деньги для сделок, но вырастет общий спрос на деньги;
 - г) спрос на деньги для сделок и общий спрос на деньги останутся неизменными.
3. Изменение уровня процентной ставки отразится на:
- а) деловом спросе на деньги;
 - б) спросе на деньги как запасную стоимость;
 - в) на совокупном спросе на деньги;
 - г) не отразится на спросе на деньги.
4. Равновесная ставка процента упадет, если:
- а) реальный ВВП сократится;
 - б) цены товаров возрастут;
 - в) цены товаров упадут;
 - г) предложение денег увеличится.
5. Спрос на деньги для сделок изменяется следующим образом:
- а) возрастает при увеличении процентной ставки;
 - б) возрастает при снижении процентной ставки;
 - в) снижается по мере роста номинального ВВП;
 - г) снижается при уменьшении номинального ВВП.
6. Спрос на деньги как запасную стоимость изменяется следующим образом:
- а) возрастает при увеличении процентной ставки;
 - б) возрастает при снижении процентной ставки;
 - в) снижается по мере роста номинального ВВП;
 - г) снижается при уменьшении номинального ВВП.
7. Если процентная ставка законодательно будет установлена ниже ее равновесного уровня, то:
- а) объем спроса на деньги будет больше, чем предложение денег;
 - б) объем спроса на деньги будет меньше, чем предложение денег;
 - в) объем спроса на деньги будет возрастать, а предложение сокращаться;
 - г) объем предложения денег будет возрастать, а объем спроса сокращаться.
8. Предложение денег увеличивается, если:
- а) растут государственные закупки товаров и услуг;
 - б) центральный банк покупает у населения ГЦБ;
 - в) население покупает облигации частных компаний;
 - г) корпорации продают свои акции населению и используют полученные деньги для вложений в банк.
9. Какая из операций центрального банка увеличивает количество денег в обращении?
- а) повышение нормы обязательных резервов;
 - б) продажа ГЦБ населению и банкам;
 - г) повышение учетной ставки;
 - д) покупка ГЦБ на открытом рынке.
10. Какая из операций центрального банка сократит количество денег в обращении?
- а) уменьшение нормы обязательных резервов;
 - б) покупка ГЦБ у населения и банков;
 - в) снижение учетной ставки;
 - г) продажа ГЦБ банкам.
11. Если центральный банк повышает учетную ставку, то это приводит к:
- а) снижению общей величины резервов коммерческих банков;
 - б) увеличению сбережений населения;
 - в) увеличению общей величины резервов коммерческих банков;
 - г) увеличению ссуд, предоставляемых центральным банком коммерческим банкам.
12. Если центральный банк стремится увеличить объем ВВП, он должен предпринять меры, направленные на:
- а) увеличение доступности кредита;

- б) увеличение средств на текущих счетах предприятий;
- в) увеличение банковских резервов;
- г) повышение процентных ставок с тем, чтобы сделать кредиты более привлекательными для владельцев наличных денег.

* * *

Г Л А В А 15 ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

До сих пор анализировалось функционирование экономики преимущественно в краткосрочном периоде, в этой главе рассматриваются проблемы экономической динамики, особенности развития национальных хозяйств во времени, факторы, обуславливающие это развитие, причины неравномерности (спадов и подъемов) функционирования национальных экономик.

15.1. Экономический рост

Устойчивый экономический рост – одна из целей макроэкономического развития. Что же такое экономический рост, от чего он зависит, каковы последствия экономического роста?

В широком смысле слова экономический рост означает поступательное прогрессивное развитие экономики, способность экономики производить из года в год все больше товаров и услуг. Графически экономический рост может быть представлен как сдвиг кривой производственных возможностей вправо и вверх (рис. 15.1).

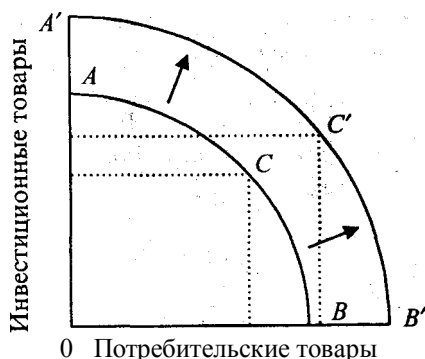


Рис. 15.1. Кривая производственных возможностей и экономический рост

Экономический рост означает, что граница кривой производственных возможностей перемещается из положения *AB* в положение *A'B'*.

Рост количества и качества ресурсов, имеющих в распоряжении общества, совершенствование технологий расширяют производственные возможности общества, т.е. создают условия для увеличения объема национального производства.

В узком смысле слова под экономическим ростом принято понимать увеличение объемов ВВП.

Экономический рост *измеряется* двумя основными показателями: темпами роста реального ВВП в абсолютном выражении и темпами роста его объема на душу населения за определенный срок.

$$\text{Темпы роста ВВП} = \frac{\text{ВВП}_1}{\text{ВВП}_0} \times 100\%,$$

где

ВВП₁ – валовой национальный продукт данного года;

ВВП₀ – валовой национальный продукт базового года – года, с которым делается сравнение.

Например, если ВВП в 1998 г. равнялся 1200 ден. ед., а в 1997 г. – 1000 ден. ед., то годовой темп роста составил: 120% (1200 : 1000) × 100%.

Второй показатель экономического роста – это *темпы роста ВВП (ВВП) на душу населения* (объем ВВП за год, деленный на численность населения) – важнейший (но не единственный) показатель уровня жизни населения страны. Темпы роста ВВП на душу населения в 1996 г. (в % к 1990 г.) составили:

Россия	60
Великобритания	107
Германия	107
Италия	108
Китай	180
США	108
Япония	110

В зависимости от того, увеличивается ли объем ВВП за счет вовлечения дополнительных ресурсов или за счет лучшего использования имеющихся, различают *экстенсивный* и *интенсивный* тип роста.

Следует отметить, что в чистом виде не существует ни первого, ни второго типа экономического роста, они всегда сочетаются. Речь только может идти о преобладании тех или иных факторов роста. Тот или иной тип экономического роста зависит оттого, какая доля прироста производства получена за счет интенсивных или экстенсивных факторов. В 70–80-х годах прирост национального дохода СССР лишь на 20–30% обеспечивался за счет интенсивных факторов, что свидетельствовало о преимущественно экстенсивном типе экономического роста.

При характеристике экономического роста имеют значения не просто величина годового прироста, но и наполнение этого прироста. Можно увеличивать объемы производства, наращивая выпуск военной или низкокачественной продукции. В этом случае, хотя темпы роста возрастают, уровень жизни населения не меняется. В то же время повышение качества, расширение ассортимента продукции при тех же или даже снижающихся объемах производства будет означать повышение уровня жизни.

Все факторы, влияющие на экономический рост, могут быть объединены в три группы:

- предложения,
- совокупного спроса,
- распределения ресурсов.

Рассмотрим подробнее воздействие на экономический рост *факторов предложения* (природные, трудовые, капитальные ресурсы, применяемые технологии).

Трудовые ресурсы. Увеличение численности занятых, продолжительности рабочего времени, повышение производительности труда на основе роста профессиональной подготовки и квалификации работников – все это способствует росту ВВП.

Природные ресурсы (земля). Этот фактор при всей его значимости не является определяющим для характеристики современного экономического роста. Можно привести множество примеров стран, располагающих ограниченным природным потенциалом, но добивающихся высоких темпов роста (Япония, страны Юго-Восточной Азии).

Капитал в его физическом выражении (здания, машины, оборудование) является наряду с трудом важнейшим условием экономического роста. Количественный и качественный рост капитала, связанный с НТП, позволяет совершенствовать производство. Внедрение новых технологий, новых видов материалов и оборудования повышает производительность труда, увеличивает объем производства.

Зависимость между объемом производства и основными *факторами предложения*, влияющими на него, описывается *неоклассической моделью* экономического роста, в основе которой лежит производственная функция, характеризующая вклад каждого фактора в объем производства. Наиболее известна двухфакторная производственная функция Кобба–Дугласа.

$$Y = A \cdot L^a \cdot C^b,$$

где

Y– объем производства в стоимостном выражении;

L – затраты труда;

C – затраты капитала;

a, b – коэффициенты, характеризующие степень увеличения объема производства при увеличении на 1%, соответственно, затрат труда и капитала;

A – постоянный коэффициент, характеризующий все качественные, не выраженные в труде, факторы производства (находится расчётным путем).

В дальнейшем эта модель получила свое развитие в трудах других экономистов и была дополнена такими факторами как НТП, возраст основного капитала, квалификация работников, накопленные знания и т.п. Некоторые экономисты рассматривают до 23 факторов экономического роста.

Наряду с неоклассическими моделями экономического роста существуют *кейнсианские* модели, в которых первостепенное значение для экономического роста придается факторам *совокупного спроса*: потреблению, инвестициям, государственным расходам. При этом особое внимание уделяется инвестициям, их доле в совокупных расходах, темпам роста инвестиций, их эффективности и структуре: отраслевой, воспроизводственной, технологической и т.п.

Объяснение экономической динамики кейнсианцами связано с действием механизма *мультипликатора-акселератора*, суть которого состоит в том, что динамика ВВП складывается под совместным влиянием мультипликатора и акселератора.

Анализируя мультипликатор, мы исходили из наличия только *автономных инвестиций*, величина которых *независима* от дохода. Автономные инвестиции осуществляются в связи с научно-техническими достижениями, движением численности населения, изменением вкусов потребителей и другими причинами, не связанными с колебаниями в уровне дохода.

Наряду с автономными существуют *производные инвестиции*, которые *зависят* от национального объема производства (ВВП). Производные инвестиции возникают тогда, когда имеется *прирост* ВВП. Их назначение удовлетворить возросший в связи с ростом ВВП устойчивый совокупный спрос путем ввода в действие новых производственных мощностей. Однако поскольку практическое осуществление инвестиций требует определенного времени, то производные инвестиции зависят не от объема производства данного года, а от прироста ВВП за прошлый год. При этом особенность производных инвестиций состоит в том, что они возрастают в *большей степени* чем растет ВВП. Коэффициент, характеризующий отношение прироста инвестиций данного года к приросту ВВП прошлого года называется **акселератором**.

Механизм *мультипликатора-акселератора* таков: научно-технический прогресс стимулирует автономные инвестиции, которые с мультипликативным эффектом оказывают воздействие на величину ВВП (дохода). Прирост ВВП порождает производные инвестиции, которые превышают этот прирост (эффект акселерации). Таким образом, первоначальные инвестиции расширяются, принимая характер кумулятивного, умножающегося процесса, приводящего к постоянному росту национального объема производства.

Наконец, на экономический рост влияет *механизм распределения ресурсов* – централизованное, планомерно организованное распределение или рыночное. В свою очередь механизм распределения определяется существующей экономической системой. Таким образом, экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной мере от внеэкономических, политических факторов, определяющих выбор той или иной экономической системы.

Проблемы экономического роста приобрели в современных условиях особую остроту в связи с возникновением противоречий между безудержным расширением производства и истощением природных ресурсов и загрязнением окружающей среды. Встал вопрос целесообразности высоких темпов экономического роста. В современных условиях сформировалось принципиально новое представление о желаемых темпах. Речь идет о **новом качестве экономического роста**, которое предполагает:

- рост производства преимущественно за счет интенсивных факторов развития, достижений современной НТР;
- ориентацию на производство конечной продукции, на удовлетворение потребительских нужд населения;
- замедление темпов роста и их межстрановое выравнивание;
- сочетание экономического роста со структурной перестройкой производства.

Темпы экономического роста во многом зависят от *структуры народного хозяйства* (соотношения доли отдельных отраслей в общем объеме производства). Страны со структурой экономики, соответствующей современному этапу НТП, в которой высок удельный вес передовых, наукоемких производств, отраслей инфраструктуры, сферы услуг, обеспечивают необходимое качество экономического роста. Напротив, страны, специализирующиеся на развитии топливно-сырьевых отраслей, обрекают себя на экономическую зависимость, наносят ущерб среде обитания, не могут обеспечить необходимое качество экономического роста.

Структура экономики России характеризуется гипертрофией оборонной и добывающей промышленности, недостаточной развитостью передовых производств (электронная, радио-, химическая промышленность), отраслей, производящих потребительские товары, производственной и непроизводственной инфраструктуры (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Структура ВВП стран «большой семерки» и России (в %)

Отрасль	Средние значения для	
	стран «большой семерки»	России
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство	2,5	17,1
Добывающая, обрабатывающая промышленность, энерго-, газоснабжение	27,7	38,9
Строительство	5,7	9,8
Оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы	14,2	4,7
Транспорт, связь, складское хозяйство	6,1	10,0
Финансы, страхование, деловые услуги	19,2	0,8
Коммунальные, общественные и личные услуги	24,7	15,5

Для того чтобы Россия достигла высоких устойчивых темпов экономического роста, необходимо проведение продуманной государственной структурно-инвестиционной политики, предусматривающей рост масштабов инвестиций и изменение их отраслевой направленности, с тем чтобы ликвидировать диспропорции между производственным и потребительским секторами в пользу последнего, осуществить технологическое обновление производства.

15.2. Содержание и общие черты экономического цикла

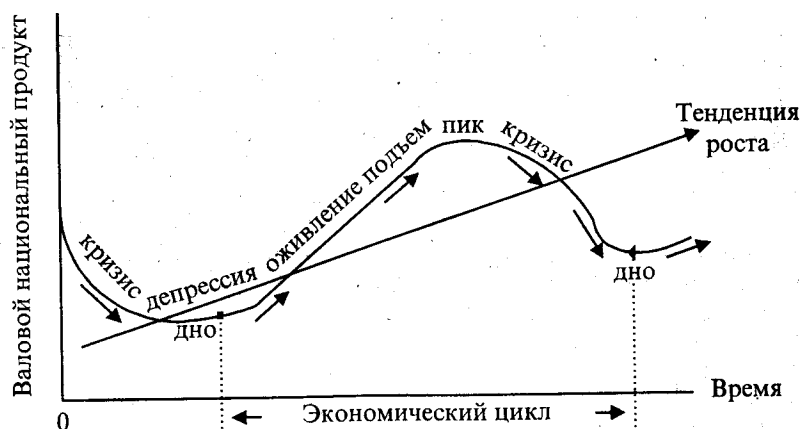
Общая тенденция к расширению производства прокладывает себе дорогу через колебания темпов экономического роста, неравномерность функционирования национальных и мирового хозяйств. Начиная с 1825 г., когда разразился первый экономический кризис, все страны рыночной экономики развиваются циклически.

В движении общественного производства есть годы, когда рост общего объема производства происходит высокими темпами, в другие годы медленнее, иногда происходит абсолютное сокращение производства, т.е. экономика периодически переживает периоды подъема и спада. Регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства и означают «циклический» характер его развития. Характерная черта цикличности – это движение не по кругу, а по спирали, поэтому цикличность – форма прогрессивного развития.

Экономический цикл – это повторяющиеся на протяжении ряда лет колебания различных показателей экономической активности: темп роста ВВП, общий объем продаж, общий уровень цен, уровень безработицы, загрузка производственных мощностей, величина инвестиций и др. Основным

свидетельством цикличности развития служат колебания темпа роста ВВП во времени. Как правило, экономика проходит последовательно 4 фазы: подъем, спад (кризис), депрессию, оживление.

Графически экономический цикл может быть представлен следующим образом (рис. 15.2):



Фактически цикличность – это способ регулирования рыночной экономики, изменения ее отраслевой структуры.

Хотя каждый цикл индивидуален, ни один не похож на другой и в разных циклах экономические показатели изменяются по-разному, испытывая большие или меньшие колебания, тем не менее все циклы имеют много общего.

Первая важная фаза экономического цикла – *кризис* (рецессия, сжатие, спад), для которого характерны следующие черты:

- превышение предложения над спросом, ведущее к накоплению товарных запасов и падению цен;
- кризис сбыта и падение цен ведет к *сокращению производства* – важнейшей характеристике кризиса;
- большое число банкротств и крахов;
- массовая безработица;
- падение заработной платы и уровня жизни;
- рост потребности в деньгах для оплаты обязательств (всеобщая погоня за деньгами), который ведет к росту ссудного процента.

Самый глубокий кризис, который пережила рыночная экономика – это кризис 1929–1933 гг., охвативший США, Канаду, Австралию и многие страны Западной Европы. В эти годы цены упали в Англии на 58%, в США – на 54%, промышленное производство сократилось вдвое, курс акций упал в 7 раз, инвестиции сократились в 16 раз, численность безработных в США достигала 13 млн. человек, в Западной Европе – 17 млн. человек. Обанкротились 80 тыс. компаний и 900 банков. Реальные доходы населения упали на 58%.

Вторая фаза цикла *депрессия* – экономика достигает «дна», низшей точки падения производства. На этой фазе сокращение производства и падение цен прекращаются, товарные запасы стабилизируются, снижается ссудный процент (деловая активность очень низка – нет спроса на деньги), однако безработица сохраняется на высоком уровне. Стабилизация цен создает возможность расширения сбыта и возникают перспективы выхода из кризиса.

Третья фаза – *оживление*, характеризуется ростом производства, ведущего к восстановлению предкризисного уровня. Цены начинают расти, наблюдается усиление деловой активности. Растет спрос на промышленное оборудование, в оборот вовлекаются новые капиталы. Спрос на деньги увеличивается, что ведет к повышению ссудного процента.

Четвертая фаза цикла – *подъем* (экспансия, бум) – объем производства превосходит предкризисный уровень. Цены растут, при общем росте заработной платы безработица достигает минимального уровня. Экономика работает ближе всего к пределу своих производственных возможностей. За пределами пика рост деловой активности прекращается, возникает проблема сбыта, производство сокращается, экономика вступает в фазу кризиса и т.д.

Цикл сам создает условия и предпосылки, необходимые для перехода от одной фазы к другой. Падение цен и обострение конкуренции в период кризиса побуждает производителей совершенствовать

производство, увеличивая инвестиционный спрос. В ответ на этот спрос начинают расширяться отрасли, производящие инвестиционные товары, это дает толчок к развитию отраслей, производящих предметы потребления... Экономика переходит в фазу оживления и подъема.

Следует отметить, что, если прежде циклы были регулярными, то в современных условиях (условиях смешанной экономики) регулярность колебаний, последовательность фаз цикла нарушились, изменились и некоторые характеристики фаз цикла. Так, превращение инфляции в хроническое явление рыночной экономики внесло свои изменения в классическую картину кризиса. В последние 25 лет падение производства часто сопровождается *ростом* цен, т.е. наблюдается *стагфляция*.

Существует множество объяснений *причин* цикличности экономического развития, которые подразделяют на внешние, лежащие за пределами экономической системы и внутренние, экономические причины, которые и порождают цикличность развития.

Внешние причины: войны, революции и политические потрясения, темпы роста населения и его миграции, открытия золотых месторождений, пятна на солнце (погода–урожай), волны научно-технического прогресса, дающие экономической системе импульс для движения и т.п. Полагают, что эти внешние факторы влияют на изменение инвестиции, которые в свою очередь, воздействуют на объем производства, занятость и цены.

К внутренним, находящимся внутри экономической системы, причинам цикличности развития относят:

- колебания потребительского и инвестиционного спроса;
- нарушения в сфере денежного обращения;
- сбои в функционировании рыночного механизма в результате государственного вмешательства в экономические процессы;
- изменение положения страны на мировом рынке;
- старение производственного аппарата и замедление темпов научно-технического прогресса и др.

Наиболее распространено положение о том, что причинами циклического развития является синтез внутреннего состояния экономики и внешних факторов. Внешние факторы – это первоначальные импульсы цикла, а внутренние экономические причины превращают эти импульсы в фазные колебания.

При всем многообразии объяснения причин цикличности большинство авторов сходится в том, что ключевой причиной цикличности являются *колебания инвестиционного спроса на капитальные блага*. Если сравнить динамику производства чугуна и обуви, то кривая производства чугуна отразит существенные колебания, тогда как производство обуви меняется незначительно.

По словам лауреата Нобелевской премии английского экономиста Дж. Р. Хикса, «единственный способ придать смысл теории торгово-промышленного цикла... это сделать главный акцент на предложении инвестиционных возможностей, которое обеспечивается изобретениями и инновациями... Нет причин на самом деле предполагать, что темпы инноваций постоянны, а если они не постоянны, то это само по себе достаточная причина возникновения цикла – даже довольно регулярных циклов».

Циклы различают по их продолжительности. Продолжительность цикла – это время между двумя высшими (пики) или двумя низшими (дно) точками. Существуют долгосрочные (50–60 лет), среднесрочные (8–10 лет) и краткосрочные (2–3 года) циклы. Каждый из этих циклов имеет свои причины.

Теория *долгосрочных циклов* («длинных волн») связана с именем крупного русского экономиста Н.Д. Кондратьева, который в 1926 г. сделал доклад на тему «Большие циклы экономической конъюнктуры», где проанализировал циклы продолжительностью в 50–60 лет. Каждый такой цикл состоит из двух больших фаз – «фазы подъема» и «фазы спада».

Фаза подъема характеризуется инвестиционной активностью, усиленным вложением капитала в наращивание объемов производства, ростом занятости и ссудного процента. Фаза спада – характеризуется появлением избыточного капитала, не находящего себе применения в новых инвестициях, объем промышленного производства сокращается, в результате чего растет безработица, снижается ссудный процент.

Материальная основа периодичности долгосрочных колебаний – появление и внедрение в производство новых технологий (табл. 15.2).

Таблица 15.2

«Длинные волны» Н. Кондратьева

Период подъема	Период спада	Технические нововведения
----------------	--------------	--------------------------

1789-1814 гг.	1814–1849 гг.	Паровой двигатель, ткацкий станок, технология переработки угля и железа
1849-1873 гг.	1873–1896 гг.	Пароход, железная дорога, телеграф, цемент
1896-1920 гг.	1920–1940 гг.	Химия, автомобиль, алюминий, электрификация
1940–1965 гг.	1965-1985 гг.	Пластмассы, телевидение, ядерная энергетика, электроника

Таким образом, долгосрочные циклы связаны с появлением и переходом к новым технологическим способам производства. Этот переход занимает длительное время и дает толчок новой волне.

Значительный вклад в развитие теории циклов внес К.Маркс, который обосновал и разработал теорию *средних циклов*, связав их причину со сроком службы машин, оборудования. Если, например, машины, станки, оборудование имеют срок службы в 5–7 лет, то в период подъема предприятия обновляют производственные мощности, спрос на капитальные блага и их производство растет. Через некоторое время спрос упадет, сократится и производство. Однако через 5–7 лет оборудование окажется устаревшим и потребуются новое, спрос начнет расти, экономика вступит в фазу подъема и т. д.

Все эти циклы не являются независимыми, а находятся в определенной взаимосвязи. Среднесрочные циклы «нанизываются» на длинные волны. В свою очередь среднесрочные циклы могут включать в себя краткосрочные, возникающие в связи с колебаниями совокупного спроса и совокупного предложения.

Негативные последствия неравномерности развития, особенно отрицательное, часто разрушительное воздействие экономических кризисов, вынуждает государства проводить антициклическую политику, включающую мероприятия, направленные на предотвращение резких колебаний в развитии производства (табл. 15.3).

Таблица 15.3

Основные мероприятия антициклической политики

Вид политики	Подъем	Кризис
Денежно-кредитная	Сокращение денежной массы	Увеличение денежной массы
Фискальная	Увеличение налогов и сокращение расходов бюджета	Сокращение налогов и увеличение расходов бюджета
Политика заработной платы	Понижение заработной платы	Повышение заработной платы
Инвестиционная политика	Сокращение государственных инвестиций	Увеличение государственных инвестиций

Переживаемый Россией экономический кризис 90-х годов не вписывается в классическую теорию экономических циклов, он является результатом сочетания падения эффективности производства как следствия кризиса плановой экономики и так называемого трансформационного спада, связанного с перестройкой хозяйственного механизма, когда прежние механизмы регулирования хозяйственной жизни уже утратили силу, а новые еще не сформировались. Отсюда и основные направления и методы антикризисной политики российского государства: структурная перестройка, демонополизация, создание конкурентной среды, преодоление инвестиционного кризиса, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций и др.

В ы в о д ы

1. Экономический рост представляет собой увеличение реального объема ВВП в абсолютном выражении или в расчете на душу населения. Основные факторы экономического роста – это ресурсный потенциал страны, факторы спроса (совокупные расходы) и факторы распределения ограниченных ресурсов общества. Роль факторов предложения анализируется на основе производственной функции. Среди факторов спроса первостепенное значение имеют инвестиции, от масштабов, динамики, структуры которых во многом зависит экономический рост. Связь между инвестициями и динамикой экономического роста характеризует механизм мультипликатора-акселератора.
2. Экономика страны развивается неравномерно, ей свойственны определенные колебания хозяйственной активности: периоды подъемов, которые характеризуются улучшением всех макроэкономических показателей, сменяются периодами спада, когда сокращается объем производства, возрастает безработица, снижается уровень жизни. Такое чередование периодов подъема и спада называется цикличностью. Причиной цикличности являются внешние факторы, которые дают первоначальный импульс изменению экономической динамики и внутренние, прежде всего колебания инвестиционного спроса.
3. Различают: долгосрочные (40–60 лет), среднесрочные (8-10 лет) и краткосрочные (2–3 года) циклы. Долгосрочные циклы («длинные волны» Н. Кондратьева) обусловлены глубокими структурными изменениями в экономике, происходящими под влиянием новых, революционных технических нововведений. В основе среднесрочных циклов лежит срок морального старения оборудования, вызывающий волнообразное колебание спроса на элементы основного капитала. Среднесрочные циклы нанизываются на большие волны и характер их протекания зависит от того, на какую фазу длинной волны они попадают.

Основные термины и понятия

Экономический рост, темп роста ВВП, факторы предложения, функция Кобба–Дугласа, факторы спроса, факторы распределения, автономные, производные инвестиции, акселератор, механизм мультипликатора-акселератора, структура экономики, экономический цикл, кризис, депрессия, оживление, подъем, «длинные волны» Н. Кондратьева, среднесрочные циклы.

Контрольные вопросы и задания

1. Что означает экономический рост? Какими показателями он характеризуется? Какие типы экономического роста Вы знаете?
2. Какие факторы влияют на экономический рост? Рассмотрите роль факторов предложения в экономическом росте. Охарактеризуйте модель Кобба–Дугласа.
3. Рассмотрите кейнсианскую модель экономического роста. Что в ней определяет экономический рост? Какая разница между автономными и производными инвестициями?
4. Объясните действие механизма мультипликатора-акселератора.
5. Что понимается под новым качеством экономического роста? Какова связь между структурой производства и темпами экономического роста?
6. Что означает цикличность экономического развития? Из каких фаз состоит классический экономический цикл? Опишите каждую фазу цикла. Какая фаза является определяющей в экономическом цикле? Каков механизм перехода от одной фазы цикла к другой?
7. Как можно объяснить причины циклического развития? Какие объяснения причин цикличности кажутся Вам самыми убедительными? Какова связь инвестиций с цикличностью?
8. Как различаются циклы по срокам? Объясните долгосрочные колебания в экономике. Как объясняются среднесрочные циклы? Чем они обусловлены?
9. Как вы можете охарактеризовать причины современного экономического кризиса в России?

Т е с т ы

1. Экономический рост может быть проиллюстрирован:
 - а) сдвигом кривой производственных возможностей влево;
 - б) сдвигом кривой производственных возможностей вправо;
 - в) движением по кривой производственных возможностей;
 - г) движением от одной точки к другой внутри кривой производственных возможностей.
2. Количественно экономический рост находит свое отражение в повышении:
 - а) располагаемого дохода;
 - б) покупательной способности денег;
 - в) массы денег в обращении;
 - г) реального ВВП.
3. Какой показатель позволяет судить о том, приводит ли экономический рост к улучшению благосостояния?
 - а) номинальный ВВП;
 - б) реальный ВВП на душу населения;
 - в) номинальный ВВП на душу населения;
 - г) реальный ВВП.
4. Наиболее существенная причина экономического роста в развитых странах – это:
 - а) увеличение объема рабочего времени;
 - б) технологические изменения в производстве;
 - в) увеличение объема применяемого капитала;
 - г) реализация фискальной политики, способствующей экономическому росту.
5. Экономический рост в соответствии с кейнсианскими взглядами связан с факторами:
 - а) внеэкономическими;
 - б) распределения;
 - в) совокупного спроса;
 - г) совокупного предложения.
6. Значение какого показателя падает на фазе подъема и растет на фазе кризиса:
 - а) объем товарных запасов;
 - б) объем ВВП;
 - в) курс ценных бумаг;
 - г) уровень безработицы.
7. На фазе подъема:
 - а) снижаются инвестиции;
 - б) сокращаются налоговые поступления;
 - в) увеличивается спрос на труд;
 - г) увеличивается объем национального производства.
8. В период кризиса растут:
 - а) расходы потребителей;
 - б) уровень заработной платы;
 - в) процентная ставка;
 - г) безработица.
9. Самое сильное влияние на ход экономического цикла оказывает динамика:
 - а) инвестиций в прирост товарных запасов;
 - б) инвестиций в производство капитальных благ;
 - в) потребительских расходов;
 - г) государственных расходов.
10. Для преодоления кризиса государство должно:
 - а) увеличивать массу денег в обращении;
 - б) сокращать массу денег в обращении;
 - в) увеличивать налоги;
 - г) снижать налоги.

Раздел IV

ЭКОНОМИКА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Этот раздел курса посвящен проблемам мирового хозяйства, основным формам международных экономических отношений.

Мировое хозяйство – это многоуровневая, глобальная экономическая система, представляющая собой совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений.

Международное разделение труда (МРТ) – это устойчивая специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются между собой. Все страны мира в той или иной степени включены в систему международного разделения труда.

В основе МРТ лежат разнообразные факторы:

- *природные* (географическое положение и размер территории страны, почвенно-климатические условия, наличие природных ресурсов, площадь сельскохозяйственных угодий и т.п.);
- *техничко-экономические* (степень освоения достижений НТР, возможности замены природного сырья, внедрения новых технологий, снижения трудоемкости продукции);
- *социально-экономические* (типы хозяйственной системы в той или иной стране, исторически сложившиеся отношения между странами, идеология, религия, внешняя и внутренняя политика, проводимая страной).

Совокупность всех этих факторов определяет различные-виды специализации стран: *естественную* – на основе различий в природно-климатических условиях; *межотраслевую* (предметную), порождаемую индустриализацией производства; вызванную современной НТР *внутриотраслевую* (подетальную) специализацию на производстве отдельных деталей, узлов, полуфабрикатов, комплектующих изделий.

Специализация страны на производстве той или иной продукции ведет к повышению эффективности использования ее ресурсов, позволяет полнее и с меньшими издержками удовлетворять потребности.

Одновременно с международной специализацией происходит *кооперирование* (от лат. *кооператио* – сотрудничество) производства – объединение предприятий разных стран в едином производственном процессе.

Углубление международного разделения труда и процесс кооперирования производства привели к развитию устойчивых экономических связей между странами, выходу процесса воспроизводства за рамки национальных границ. Интернационализация хозяйственной жизни, порожденная НТР, во второй половине XX века стала ведущей тенденцией развития современного мирового хозяйства, которое объединяет сегодня более 180 стран.

На базе международного разделения труда между странами возникают **международные экономические отношения** – система экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности разных стран. Основные формы международных экономических отношений:

- мировая торговля;
- международная миграция капитала и международный кредит;
- миграция рабочей силы;
- международные валютные отношения;
- международное научно-техническое и производственное сотрудничество.

Необходимое условие включения страны в систему международных экономических отношений – это *открытость ее экономики* – возможность поступления в страну товаров, капитала, рабочей силы, технологий из других стран. Степень открытости экономики во многом зависит от структуры производства: чем больше в стране удельный вес добывающих отраслей, отраслей тяжелой промышленности, тем меньше ее участие в международном разделении труда и меньше открытость экономики, чем больше удельный вес производства сложной, современной, наукоемкой продукции, тем больше, соответственно, открытость экономики.

Противоположностью открытой экономики является *автаркия* (от греч. *аутаркия* – самоудовлетворение) – закрытая экономика, ориентированная на полное национальное самообеспечение. Исторический опыт показывает, что закрытость экономики, стремление во всем

«опираться на собственные силы» ведут к изоляционизму, снижению эффективности производства, падению уровня жизни в таких странах. Типичным примером страны с закрытой экономикой до недавнего времени была Албания, сегодня – Северная Корея (КНДР).

===== * * * =====

Г Л А В А 16 МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Формирование мирового хозяйства началось с развитием мировой торговли. Торговля товарами была первой формой международных экономических отношений. На домашней стадии производства торговля базировалась на различиях в природно-климатических условиях стран, их географическом положении, наличии тех или иных ресурсов, носила эпизодический характер и играла небольшую роль в экономике отдельной страны. Значительный толчок мировой торговле дали великие географические открытия. Переход на индустриальную стадию развития привел к углублению, расширению торговых связей между странами, придал им систематический характер. Сегодня мировая торговля занимает одно из ведущих мест в системе мирохозяйственных связей.

16.1. Мировая торговля и ее экономическая основа

Мировая торговля – это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Развитие мировой торговли привело к возникновению мирового рынка товаров. **Мировой рынок** – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных друг с другом системой международных экономических отношений.

Международная торговля растет и развивается в связи с выгодностью и целесообразностью международного разделения труда, сосредоточения производства определенных продуктов в отдельных странах с целью их последующей продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, создающих спрос на этот продукт.

Если раньше основной предпосылкой международной торговли была неравномерность распределения ресурсов между различными странами, то сегодня все большее значение приобретают различия в эффективности использования ресурсов, применяемых технологиях.

Развитие международной торговли:

- позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы;
- расширяет емкость внутреннего рынка и устанавливает связи национального рынка с мировым;
- обеспечивает получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;
- расширяет производственные возможности стран (происходит сдвиг кривой производственных возможностей вправо);
- ведет к углублению специализации производства и на этой основе повышению эффективности использования ресурсов и увеличению объема производства.

Мировая торговля формируется на базе внешней торговли, осуществляемой разными странами. Под термином **«внешняя торговля»** понимается торговля с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. Основные отличия внешней торговли от внутренней:

- товары и услуги на мировом уровне менее мобильны, чем внутри страны;
- при расчетах каждая страна использует свою национальную валюту, отсюда возникает необходимость сопоставления разных валют;
- внешняя торговля подвержена большему государственному контролю нежели внутренняя;
- большее число покупателей и большее число конкурентов.

Внешняя торговля отдельной страны характеризуются следующими показателями:

- *величина торгового оборота* (сумма экспорта и импорта);
- *внешнеторговое сальдо* – соотношение экспорта и импорта. Если экспорт больше импорта, страна имеет положительное внешнеторговое сальдо (активный торговый баланс), если импорт больше

экспорта – отрицательное (пассивный торговый баланс). Разница между экспортом и импортом образует чистый экспорт.

- *экспортная и импортная квота* – доля, соответственно, экспорта и импорта в ВВП. Доля импорта и экспорта в объеме национального производства показывает степень включенности страны в международную торговлю, степень «открытости» экономики. Экспортная квота составляет: 45% – в Голландии, 13% – в США, 11% – в Японии;
- *экспортный потенциал* (экспортные возможности) – доля продукции, которая может быть продана данной страной без ущерба для собственной экономики;
- *структура внешней торговли*: субъекты (с кем торгует страна) и объекты (чем торгует страна).

Состояние внешней торговли страны, уровень ее развития зависят прежде всего от конкурентоспособности производимых товаров, на уровень которой влияют:

- обеспеченность страны ресурсами (факторами производства), в том числе и такими как информация, технология;
- емкость и требования внутреннего рынка к качеству продукции;
- уровень развития связей экспортных отраслей с сопряженными отраслями и производствами;
- стратегия фирм, их организационная структура, степень развития конкуренции на внутреннем рынке.

Мировую торговлю характеризуют обычно с точки зрения ее объемов, темпов роста, географической (распределение товарных потоков между отдельными странами, регионами) и товарной (по видам продукции) структуры.

Мировая торговля в современном мире развивается высокими темпами. Так, за период 1950–1995 гг. мировой торговый оборот возрос более чем в 14 раз и достиг 5 трлн. долл.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказывают влияние:

- углубление международного разделения труда и интернационализация производства;
- НТР, способствующая созданию новых отраслей экономики и ускоряющая реконструкцию старых;
- активная деятельность транснациональных компаний на мировом рынке;
- либерализация международной торговли;
- развитие процессов торгово-экономической интеграции, устранение межстрановых барьеров, формирование зон свободной торговли и др.

Особенностью современной мировой торговли с точки зрения ее географии является увеличение *взаимной торговли* между развитыми странами – большая часть мирового товарооборота – это торговля между США, Западной Европой и Японией. Высокими темпами растет в мировом товарообороте доля Азиатско-тихоокеанского региона. Среди отдельных стран наибольший товарооборот приходится на долю США (28% мировой торговли), затем идут Германия, Япония, Франция, Великобритания.

В структуре мирового товарооборота абсолютно преобладают готовые изделия (70%) и только 30% приходится на долю сырья и продовольствия. (Для сравнения: в первой половине XX века более 60% товарооборота приходилось на долю продовольствия, сырья и топлива.) Наиболее высокими темпами растет мировой обмен средствами связи, электронной техникой, компьютерами, комплектующими товарами, узлами и деталями.

Наряду с товарами мировая торговля включает в себя обмен услугами транспорта, связи, туризма, строительства, страхования и т.п. Следует отметить беспрецедентный рост торговли услугами. Обмен услугами на мировом рынке растет в два раза быстрее, чем обмен товарами.

Теоретические основы мировой торговли. Почему страны торгуют между собой? Какие товары им выгодно покупать, а какие продавать? Что лежит в основе внешней торговли отдельных стран?

Очевидно, что, если в одной стране издержки производства товара А меньше, чем издержки производства товара Б, а в другой стране издержки производства товара Б меньше, чем издержки производства товара А, то обмен товарами между этими странами взаимовыгоден. Это так называемые абсолютные преимущества, сформулированные еще А. Смитом, который писал:

«Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его на некоторую часть нашего продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом».

Рассмотрим пример, который приводил, создавая свою теорию, еще А. Смит. Предположим, что Англия и Португалия могут производить и вино, и сукно. Если издержки производства вина в Португалии ниже чем в Англии, а издержки производства сукна в Англии ниже, чем в Португалии, то

выгоды внешней торговли очевидны: Англия должна специализироваться на производстве сукна и продавать его Португалии, а Португалия – на производстве вина и продавать его Англии.

Развивая идеи А. Смита, Д. Рикардо создал **теорию сравнительных преимуществ**, доказав, что внешняя торговля целесообразна и в том случае, если страна ни в чем не располагает абсолютными преимуществами и издержки производства всех ее товаров выше, чем в другой стране.

В основу теории сравнительных преимуществ положена идея о существовании различий между странами в условиях производства. В соответствии с этим предполагается, что в любой стране, при любых природных и климатических условиях в принципе можно наладить производство любых товаров. Так, в России в принципе можно наладить выращивание бананов, но стоимость их будет высока. Сопоставление затрат, связанных с производством тех или иных товаров, приводит к заключению, что в каждой стране существуют товары, которые могут производиться с относительно меньшими (по сравнению с другими товарами) затратами. Специализация на товаре, издержки производства которого сравнительно низки, и его продажа на внешнем рынке позволят стране посредством обмена приобрести другие товары, издержки производства которых относительно высоки.

Итак, *сравнительные преимущества* – это способность страны производить некоторые товары (и услуги) с относительно меньшими (сравнительными) издержками, чем другие товары.

Предположим, что Россия и Германия производят по 1000 холодильников и 1000 т цемента. Издержки производства 1 холодильника и 1 т цемента (в ден. ед.) таковы:

	Холодильники	Цемент
Россия	18	14
Германия	10	12

Как видим, издержки производства обоих товаров в России выше, чем в Германии. Однако сравнительные издержки (издержки производства одного товара по сравнению с издержками производства другого товара) выглядят следующим образом:

	Холодильники	Цемент
Россия	1,3	0,78
Германия	0,83	1,2

Таким образом, Россия имеет сравнительные преимущества в производстве цемента ($0,78 < 1,3$), а Германия имеет сравнительные преимущества в производстве холодильников ($0,83 < 1,2$). Согласно теории сравнительных преимуществ России следует специализироваться на производстве цемента, а Германии – на производстве холодильников и наладить обмен этими товарами.

Каковы будут результаты внешней торговли, если Россия будет производить 2000 т цемента (для себя и Германии), а Германия будет производить 2000 холодильников (для себя и России)?

Издержки производства 1000 холодильников и 1000 т цемента (без внешней торговли)

для России: $18000 (18 \times 1000) + 14000 (14 \times 1000) = 32000$;

для Германии: $10000 (10 \times 1000) + 12000 (12 \times 1000) = 22000$

Итого: 54000

Издержки производства России и Германии при соответствующей специализации и наличии внешней торговли

для России: $28000 (14 \times 2000)$;

для Германии: $20000 (10 \times 2000)$

Итого: 48000

Таким образом, при наличии внешней торговли Россия выигрывает 4000 ден. ед. ($32000 - 28000$), а Германия 2000 ден. ед. ($22000 - 20000$). В целом мировое хозяйство сэкономит 6000 ден. ед.

Специализируясь в соответствии со сравнительными преимуществами, и обменивая свои товары на другие, страны могут получать большие реальные доходы при ограниченных объемах ресурсов. Внешняя торговля позволяет расширить производственные возможности общества (при тех же ресурсах страны в результате обмена получают больше продукта). При этом выигрывают не только торгующие между собой страны, но и мировая экономика в целом.

Теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо была развита современными экономистами. Так, согласно теории Хекшера–Олина, которые под издержками производства понимают не только затраты труда, но затраты и других факторов производства, развитие торговли между странами эффективно в том случае, если страны стремятся экспортировать товары, в производстве которых они более интенсивно используют относительно избыточные ресурсы, в обмен на товары, для производства которых пришлось бы использовать дефицитные ресурсы.

16.2. Внешнеторговая политика страны

Внешняя торговля всегда была и остается объектом пристального внимания государства. Существуют два основных вида внешнеторговой политики: политика свободной торговли и политика протекционизма,

Свободная торговля (фритредерство) – это политика невмешательства государства во внешнеторговые отношения предпринимателей, предполагающая отсутствие каких-либо внешнеторговых ограничений.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Политика протекционизма осуществляется посредством прямого и косвенного ограничения ввоза иностранных товаров и поддержки национального экспорта. Она может проводиться в отношении отдельных стран или отдельных видов товаров, защищать определенные отрасли, носить односторонний или коллективный характер (протекционизм группы стран в отношении стран, не входящих в группировку). Политика протекционизма осуществляется тарифными и нетарифными методами.

Тарифный метод основан на использовании таможенных пошлин. *Таможенная пошлина* – это взимаемый государственным таможенным органами при ввозе товара на территорию данной страны или вывозе товара с этой территории обязательный взнос, являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Таможенные пошлины устанавливаются в виде твердой ставки за единицу товара (например, 2000 руб. за тонну) или в виде процента к цене товара. Таможенные пошлины могут быть:

- *дифференциальные* – разные ставки на одинаковые товары;
- *преференциальные* – устанавливаемые для всех или некоторых товаров отдельных стран и не распространяемые на товары прочих стран;
- *покровительственные*, устанавливаемые на отдельные товары с целью затруднить проникновение этих товаров на внутренний рынок. Разновидностью покровительственных пошлин являются *антидемпинговые пошлины*, которые применяются в том случае, если импортер продает на внешнем рынке товар по ценам, ниже действующих на внутреннем рынке.

По объекту обложения различают *импортные* и *экспортные* пошлины. Первые взимаются при выпуске импортных товаров на внутренний рынок, вторые – при выпуске товара за пределы государственных границ.

Последствие введения таможенных пошлин двояко. С одной стороны, они способствуют поддержанию отечественного производства, созданию рабочих мест, обеспечению национальной безопасности. Тариф всегда выгоден производителям отечественных товаров, конкурирующих с иностранными. С другой стороны, введение таможенных пошлин приводит к повышению цен и снижению импорта товаров, на которые эти пошлины распространяются. Введение тарифных барьеров вызывает ответную реакцию других стран, объемы мировой торговли сокращаются, что ведет к менее эффективному использованию мировых ресурсов.

Наряду с тарифными методами регулирования внешней торговли широко используются другие, **нетарифные методы**, которые представляют собой административное регулирование внешней торговли путем:

- *квотирования* экспорта-импорта – установления в количественном или стоимостном выражении предельного объема (квот) на ввоз или вывоз товаров;
- *введения государственной монополии* на торговлю определенными товарами;
- *лицензирования* – требования получения от государственных органов разрешения на импорт или экспорт товаров в установленном количестве за определенный промежуток времени;

- *добровольного ограничения экспорта* – принятие экспортером обязательства ограничить или не расширять объем экспорта;
- *введения технических и санитарных стандартов*;
- *налогообложения импортной продукции*.
- *выдачи субсидий* – денежных выплат, направленных на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта. Субсидии часто принимают форму кредитов, выдаваемых государственными банками под процент ниже рыночного.

Хотя позиции протекционизма в современном мире довольно устойчивы, либерализация торговли на основе интеграционных процессов, предполагающих создание таможенных союзов, зон свободной торговли, является основным направлением развития торговли в современных условиях. «...Беспрепятственно осуществляемая торговля способствует взаимовыгодному международному разделению труда, в большей степени увеличивает потенциально реальный национальный продукт всех стран и создает возможность повышения уровня жизни на всем земном шаре», – писал Самуэльсон.

Внешняя торговля России. О состоянии внешней торговли России можно судить на основании данных табл. 16.1 и 16.2.

Таблица 16.1

Внешняя торговля России (в млрд. долл. США)

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Торговый оборот	97	104	119	142	149	155
Экспорт	54	60	68	82	89	87
Импорт	43	44	51	61	61	68
Чистый экспорт	11	16	17	21	28	20

Таблица 16.2

Структура внешней торговли России в 1997 г. (в %)

	Экспорт	Импорт
Всего	100	100
В том числе		
Продовольствие, сельскохозяйственное сырье	1,5	26,4
Минеральная продукция	47,4	2,7
Машины, оборудование	8,1	38,1
Металлы и драгоценные камни	27,9	4,5
Продукция химической промышленности	8,3	15,7

Сегодня на долю России приходится менее 3% внешнеторгового оборота мира, что, конечно, не соответствует ее экономическому потенциалу.

Как свидетельствуют приведенные данные, в России в последние годы наблюдается рост внешнеторгового оборота, 79% которого приходится на страны дальнего зарубежья и 21 % на страны СНГ. Географическая структура внешнеторгового оборота характеризуется увеличением торговли со странами Западной Европы и относительным сокращением доли азиатских стран. Усиление ориентации российской внешней торговли на страны Запада связано с возможностью получения кредитов, высоких технологий, новых машин и оборудования.

В товарной структуре экспорта России сохраняется сырьевая ориентация. Доля экспорта в производстве важнейших сырьевых товаров составляла в 1997 г.: нефть сырая – 42,7%, газ – 36%. минеральные удобрения – 72%, круглый лес – 23% и т.д. Отсюда очевидна основная задача развития

внешней торговли России – повышение конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности и увеличение ее экспорта. Вывоз за рубеж готовой продукции дает в 10 раз больше экспортного дохода, чем продажа на мировом рынке сырья и энергоносителей.

В российском импорте преобладают машины, оборудование и продовольствие. Однако следует отметить некоторое снижение в последний год доли продовольствия и сельскохозяйственного сырья в импорте.

Организация внешней торговли в России базируется на двух основных законах: Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (Приложение 16.1), который «определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности» и Федеральном законе «О таможенном тарифе» (Приложение 16.2), который устанавливает порядок формирования и применения таможенного тарифа Российской Федерации – инструмента торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров Российской Федерации при его взаимосвязи с мировым рынком, а также правила обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу Российской Федерации.

Основными целями таможенного тарифа являются:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров в Российскую Федерацию;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Российской Федерации;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Российской Федерации;
- защита экономики Российской Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции Российской Федерации в мировую экономику.

В ы в о д ы

1. Мировая торговля – исторически первая форма международных экономических связей. Именно развитие торговли привело к формированию мирового рынка и мирового хозяйства. Мировая торговля позволяет расширить производственные возможности общества, более эффективно использовать ограниченные ресурсы. Внешняя торговля любой страны характеризуется такими показателями как: внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, внешнеторговое сальдо, экспортная, импортная доля в ВВП, экспортный потенциал, структура внешней торговли и др.
2. Теория сравнительных преимуществ объясняет, какие товары странам выгодно вывозить, а какие ввозить. Согласно этой теории, если страна специализируется на производстве и вывозе тех товаров, издержки производства которых относительно ниже издержек производства других товаров, то от такой специализации выигрывает и сама страна и мировая торговля в целом.
3. В отношении внешней торговли государство может проводить либо протекционистскую политику, направленную на защиту внутреннего рынка от иностранных конкурентов, либо полностью отказаться от каких-либо внешнеторговых ограничений (политика «свободной торговли»). Протекционистская политика может осуществляться тарифными методами, предполагающим введение разного рода пошлин на ввозимый и/или вывозимый товар, а также путем установления разного рода барьеров нетарифного характера (квотирование, лицензирование, введение технических и санитарных стандартов и т.п.)
4. Внешнеторговый оборот России характеризуется высокими темпами роста: за 1993–1997 гг. он увеличился более чем в 1,5 раза, при этом экспорт почти на четверть превышает импорт. В структуре экспорта абсолютно преобладают энергоносители (нефть, газ) и металлы, в импорте же преобладают машины, оборудование и продовольственные товары. Необходимым условием развития внешней торговли в России является повышение конкурентоспособности продукции обрабатывающих отраслей и сокращение торговли товарами первичной переработки.

16.1. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. (СЗ, 1995, № 42, ст. 3923) с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 8 июля 1997 г. (СЗ, 1997, № 28, ст. 3305)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 4. Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации являются:

- 1) единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики Российской Федерации;
- 2) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- 3) единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств Российской Федерации по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия;
- 4) единство таможенной территории Российской Федерации;
- 5) приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- 6) равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;
- 7) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности...

Статья 5. Внешнеторговая политика Российской Федерации

Отношения Российской Федерации с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

В целях интеграции экономики Российской Федерации в мировую экономику Российской Федерации в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права участвует в международных договорах о таможенных союзах и зонах свободной торговли, основанных на установлении единой таможенной территории без применения мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования торговли между странами-участницами этих союзов и странами-участницами деятельности, осуществляемой в зонах свободной торговли...

Статья 6. Вопросы, находящиеся в ведении Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности

В ведении Российской Федерации находятся:

- 1) формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов внешнеторговой политики Российской Федерации;
- 2) обеспечение экономической безопасности, защита экономического суверенитета и экономических интересов Российской Федерации, экономических интересов субъектов Российской Федерации и российских лиц;
- 3) государственное регулирование внешнеторговой деятельности, включая финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; обеспечение экспортного контроля...

Статья 13. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности

Государственная внешнеторговая политика осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования (применения импортного и экспортного таможенных тарифов) и нетарифного регулирования (в частности, путем квотирования и лицензирования) внешнеторговой деятельности...

Не допускаются иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности путем вмешательства и установления различных ограничений органами государственной власти Российской Федерации...

Статья 14. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности

В целях регулирования операций по импорту и экспорту, в том числе для защиты внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике Российской Федерации, в соответствии с федеральными законами и международными договорами Российской Федерации устанавливаются импортные и экспортные таможенные пошлины.

Статья 15. Количественные ограничения экспорта и импорта.

Экспорт из Российской Федерации и импорт в Российскую Федерацию осуществляются без количественных ограничений.

Количественные ограничения экспорта и импорта могут вводиться в исключительных случаях Правительством Российской Федерации в целях:

- 1) обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;
- 2) выполнения международных обязательств Российской Федерации с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;
- 3) защиты внутреннего рынка Российской Федерации...

Постановления Правительства Российской Федерации о введении количественных ограничений экспорта и импорта принимаются и официально опубликовываются не позднее чем за три месяца до введения этих ограничений в действие.

Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса или аукциона или в порядке фактического проведения операций по экспорту и/или импорту до суммарного исполнения квоты...

Статья 16. Экспортный контроль

В целях защиты национальных интересов Российской Федерации при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении вооружений, военной техники и товаров двойного назначения, а также соблюдения международных обязательств Российской Федерации по нераспространению оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологий их создания в Российской Федерации действует система экспортного контроля...

Российская Федерация проводит единую политику экспортного контроля, определяемую исключительно на основе обеспечения безопасности страны, ее политических, экономических и военных интересов...

Статья 17. Государственная монополия на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров

Перечни отдельных видов товаров, на экспорт и/или импорт которых устанавливается государственная монополия, определяются федеральными законами.

Статья 31. Обеспечение благоприятных условий для доступа на внешние рынки

Правительство Российской Федерации принимает меры по созданию благоприятных условий для доступа российских лиц на рынки других государств, вступая, в частности, в этих целях в двусторонние и многосторонние переговоры и заключая международные договоры, а также участвуя в создании и деятельности международных организаций и межправительственных комиссий, призванных содействовать развитию торгово-экономических связей Российской Федерации с иностранными государствами.

16.2. Федеральный закон «О таможенном тарифе» от 21 мая 1995 г. (ВВС, 1993, № 23, ст. 821) с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным законом от 7 августа, 25 ноября и 5 февраля 1997 г. (СЗ, 1995, № 32, ст. 3204; № 48, ст. 4567; СЗ, 1996, № 1, ст. 4)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 2. Таможенный тариф

1. Таможенный тариф Российской Федерации – свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации...
3. Таможенный тариф применяется в отношении ввоза товаров на таможенную территорию Российской Федерации и вывоза товаров с этой территории.

Статья 3. Ставки таможенных пошлин и порядок их установления

1. Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу Российской Федерации, видов сделок и других факторов...
2. Ставки ввозных таможенных пошлин в пределах, установленных настоящим Законом, определяются Правительством Российской Федерации...

3. Ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, в отношении которых они применяются, а также нетарифные меры внешнеэкономического регулирования устанавливаются Правительством Российской Федерации...

Статья 4. Виды ставок пошлин

В Российской Федерации применяются следующие виды ставок пошлин:

адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Статья 8. Специальные пошлины

Специальные пошлины применяются:

в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию Российской Федерации в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров;

как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы Российской Федерации, со стороны других государств или их союзов.

Статья 9. Антидемпинговые пошлины

Антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию Российской Федерации товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Российской Федерации.

Статья 34. Тарифные льготы

Тарифные льготы (тарифные преференции) в отношении товаров устанавливаются настоящим Законом и не могут носить индивидуального характера... Тарифные льготы предоставляются исключительно по решению Правительства Российской Федерации...

При этом под тарифной льготой (тарифной преференцией) понимается предоставляемая... льгота в отношении товара, перемещаемого через таможенную границу Российской Федерации, в виде возврата ранее уплаченной пошлины, освобождения от оплаты пошлиной, снижения ставки пошлины, установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара...

Статья 36. Предоставление тарифных преференций

При осуществлении торгово-политических отношений Российской Федерации с иностранными государствами допускается установление преференций по таможенному тарифу Российской Федерации в виде освобождения от оплаты пошлиной, снижения ставок пошлин либо установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) в отношении товаров:

происходящих из государств, образующих вместе с Российской Федерацией зону свободной торговли или таможенный союз либо подписавших соглашения, имеющие целью создание такой зоны или такого союза;

происходящих из развивающихся стран, пользующихся национальной системой преференций Российской Федерации...

Основные термины и понятия

Мировая торговля, внешняя торговля, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, экспортная, импортная квота, экспортный потенциал, абсолютные преимущества, сравнительные преимущества, протекционизм, политика свободной торговли, тарифные барьеры, таможенная пошлина, демпинг, нетарифные барьеры, лицензирование, квотирование, экспортная субсидия.

Контрольные вопросы и задания

1. Что собой представляет мировое хозяйство? Что такое международное разделение труда? Как объяснить современное углубление международного разделения труда?

2. Какие существуют основные формы международных экономических отношений?
3. В чем причина возникновения и развития мировой торговли?
4. В чем сходство и отличия внешней торговли от внутренней? Какие показатели характеризуют внешнюю торговлю?
5. В чем суть принципа абсолютных преимуществ во внешней торговле?
6. Что представляет собой принцип сравнительных преимуществ? Как определяется уровень относительных затрат на производство продукции в соответствии с принципом сравнительных преимуществ?
7. В каких случаях странам выгодно торговать друг с другом?
8. Какие существуют виды внешнеторговой политики? Охарактеризуйте их.
9. Рассмотрите основные инструменты тарифного метода регулирования внешней торговли. Как классифицируются таможенные пошлины?
10. На основе Закона РФ «О таможенном тарифе» охарактеризуйте внешнеторговую тарифную систему России.
11. Какие существуют нетарифные методы регулирования внешней торговли?
12. На основе Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» рассмотрите основные методы регулирования внешней торговли в России?
13. Охарактеризуйте состояние внешней торговли России. Какие проблемы существуют в этой области и каковы перспективы развития внешней торговли?

Т е с т ы

1. Внешней торговле в отличие от внутренней характерно:
 - а) использование в расчетах иностранной валюты;
 - б) наличие государственного контроля;
 - в) более высокие темпы роста, чем темпы роста ВВП;
 - г) все ответы верны.
2. Абсолютные преимущества – это способность страны:
 - а) производить все товары с меньшими издержками по сравнению с другой страной;
 - б) производить один товар с относительно меньшими издержками чем другой товар;
 - в) производить один товар с относительно меньшими издержками по сравнению с другими странами.
3. Сравнительные преимущества – это способность страны:
 - а) производить все товары с меньшими издержками по сравнению с другой страной;
 - б) производить один товар с относительно меньшими издержками чем другой товар;
 - в) производить один товар с относительно меньшими издержками по сравнению с другими странами.
4. Различия между импортной пошлиной и квотой состоят в том, что только пошлина:
 - а) приводит к сокращению международной торговли;
 - б) приводит к повышению цен;
 - в) приносит доход бюджету;
 - г) способствует снижению жизненного уровня в стране.
5. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлины, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:
 - а) защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;
 - б) увеличения занятости в стране;
 - в) обеспечения обороны страны;
 - г) ограничения экспорта.
6. Какая из следующих форм торговых барьеров является существенным препятствием для свободной торговли:
 - а) пошлина на импортируемые товары;
 - б) импортная квота;
 - в) лицензирование экспорта и импорта;
 - г) все предыдущие ответы верны.
7. Какие ограничения импорта являются тарифными:
 - а) установление национальных технических стандартов;

- б) введение или повышение импортных пошлин;
- в) введение импортных лицензий;
- г) введение импортных квот.

* * *

Г Л А В А 17 МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

В современном мировом хозяйстве происходит перемещение не только результатов производства – товаров и услуг, но и факторов производства – капитала, рабочей силы, научно-технических достижений.

Поскольку условием создания готовых товаров является использование производственных ресурсов, то международное движение факторов производства может замещать движение готовых товаров. Например, если в стране имеется избыток рабочей силы, то такая страна может либо производить трудоемкий товар и продавать его на мировом рынке, либо поставлять рабочую силу в другие страны.

Характерной особенностью развития современного мирового хозяйства являются нарастающие масштабы торговли факторами производства, в частности капиталом. Хотя движение факторов производства из одной страны в другую базируется на тех же законах, что и ввоз и вывоз товаров, тем не менее здесь имеются определенные особенности, которые и будут рассмотрены в данной главе.

17.1. Международная миграция капитала: сущность, причины и формы

Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в другую страну в целях получения дохода. Так как любая страна мира не только вывозит, но и ввозит капитал из-за рубежа, т.е. происходят так называемые перекрестные инвестиции, то речь должна идти о международном движении капитала (миграции капитала).

Международная миграция капитала – это встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам доход. Согласно современным теориям основными причинами миграции капитала являются:

- относительный его избыток в данной стране, перенакопление капитала;
- разная предельная производительность капитала, определяемая процентной ставкой. Капитал движется оттуда, где его производительность ниже, туда, где она выше;
- наличие таможенных барьеров, которые мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для проникновения на рынок;
- стремление фирм к географической диверсификации производства;
- растущий экспорт товаров, вызывающий спрос на капитал;
- несовпадение спроса на национальный капитал и его предложение в различных сферах и отраслях экономики страны;
- возможность монополизации местного рынка;
- наличие в странах ввоза капитала более дешевого сырья или рабочей силы;
- стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат.

Вывозимый (ввозимый) капитал можно характеризовать по разным признакам.

По источникам происхождения перемещающийся капитал делится на *официальный*, предоставляемый правительством одной страны другой, а также капитал международных экономических организаций (МВФ, Мирового банка, ООН и др.) и *частный* – средства негосударственных фирм, банков и т.п., перемещаемые по их собственным решениям.

По форме вывоз (ввоз) капитала может осуществляться в денежном или товарном виде. Вывоз машин, оборудования, патентов, ноу-хау в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой фирмы представляет собой вывоз капитала в *товарной* форме, а предоставление, например, займов или кредитов зарубежным фирмам или правительству – это вывоз капитала в *денежной* форме.

По характеру использования капитал делится на предпринимательский и ссудный.

Предпринимательский капитал – это средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях получения прибыли. В свою очередь предпринимательский капитал делится на прямые и портфельные инвестиции.

Прямые зарубежные инвестиции – это вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса. Прямыми считаются инвестиции, которые охватывают более 10% акционерного капитала и дают право контроля над предприятиями. Прямые инвестиции осуществляются в форме вложений капитала в зарубежные промышленные, торговые и другие предприятия путем организации экспортером капитала производства на территории другой страны. Создаваемые за рубежом предприятия могут иметь форму:

- филиала – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору;
- дочерней компании – предприятия, в котором прямые иностранные инвестиции составляют более 50%;
- ассоциированной компании – предприятия, в котором прямые иностранные инвестиции составляют менее 50%.

В современных условиях основная часть прямых зарубежных инвестиций приходится на долю международных корпораций. Именно прямые зарубежные инвестиции – важный признак международной корпорации. Сегодня на долю 100 крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) приходится около трети всех прямых иностранных инвестиций.

Портфельные зарубежные инвестиции – это вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектами инвестирования. Портфельные инвестиции осуществляются путем приобретения акций, облигаций, казначейских векселей, опционов, фьючерсов, варрантов, свопов и т.п. Цель портфельных инвестиций – получение дохода за счет роста курсовой стоимости ценных бумаг и выплачиваемых дивидендов.

На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в доходности ценных бумаг в разных странах, степень риска по этим вложениям, желание фирм диверсифицировать (разнообразить) свой портфель ценных бумаг за счет бумаг иностранного происхождения.

Преимущество портфельных инвестиций по сравнению с прямыми заключается в том, что они обладают более высокой ликвидностью, т.е. возможностью быстрого превращения в валюту.

Вывоз капитала в ссудной форме предполагает предоставление средств взаймы на определенный срок в целях получения процента за их использование. Ссудный капитал, вывозимый за границу, может выступать в виде кратко-, средне- и долгосрочных займов и кредитов или банковских депозитов и средств на счетах других финансовых учреждений.

Движение ссудного капитала происходит в виде международного кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектом одной страны заемщику из другой страны на условиях возвратности, срочности, платности, обеспеченности.

Международные кредиты можно характеризовать по разным признакам:

- *по целевому назначению* различают: коммерческие кредиты, предназначенные для закупки товаров; инвестиционные, используемые для финансирования строительства определенных объектов; финансовые кредиты – не имеющие строго целевого назначения;
- *по видам*: товарные, предоставляемые экспортерами импортерам и валютные, предоставляемые банками в денежной форме;
- *по валюте займа*: в валюте страны-должника, в валюте страны-кредитора, в валюте третьей страны, в международных счетных единицах (СДР, ЭКЮ).
- *по обеспеченности*: обеспеченные (товарными документами, недвижимостью, векселями, ценными бумагами) и бланковые (необеспеченные);
- *по срокам*: сверхсрочные (от одного дня до трех месяцев), краткосрочные (до одного года), среднесрочные и долгосрочные.

Большая часть краткосрочных кредитов используется для обслуживания внешнеторгового оборота. Кредитование внешней торговли включает кредитование экспорта и импорта. Среднесрочные и долгосрочные кредиты предоставляются, как правило, путем выпуска и продажи облигаций. Облигации выпускаются обычно крупными банками, объединяющимися в международные консорциумы.

Международные займы различаются также по субъектам кредитных отношений. Должниками и кредиторами по внешним займам могут быть: частные предприятия и банки, правительства, муниципалитеты, международные валютно-кредитные организации. В зависимости от того, кто

является должником, международный долгосрочный кредит подразделяется на частный и государственный.

Международная миграция капитала в денежной форме породила мировой рынок ссудных капиталов. *Мировой рынок ссудных капиталов* – это экономический механизм аккумуляции и перераспределения ссудного капитала в мировом масштабе. Основные операции мирового рынка ссудных капиталов – это эмиссия и купля-продажа ценных бумаг, преимущественно в виде облигаций, предоставление и получение банковских кредитов.

На межстрановое перемещение капитала в любой форме большое влияние оказывают инвестиционный климат в стране и инвестиционные риски.

Инвестиционный климат – ситуация в стране с точки зрения иностранных предпринимателей, вкладывающих в ее экономику свой капитал. При оценке инвестиционного климата учитываются: социально-политическая, внутриэкономическая, внешнеэкономическая ситуация в стране и перспективы их развития.

Существует методика определения предпринимательских рисков, согласно которой рассчитываются взвешенные значения 11 наиболее важных факторов риска, включая задолженность, наличие средств на текущих счетах, политическую стабильность и др. На основе этих показателей строится 100-балльная шкала, где наивысшая степень риска оценивается в 100 баллов. Чем меньше степень риска, тем лучше инвестиционный климат. По этой шкале в 1994 г. первое место занимал Ирак (100 баллов), Россия – 82 балла. Наиболее благоприятный инвестиционный климат характерен для Сингапура.

Существуют различные способы снижения инвестиционных рисков:

- добавление «премии за риск» к стоимости проекта;
- создание резервного фонда фирмы в качестве страховки от возможных потерь от инвестиционной деятельности за рубежом;
- страхование от политического риска через разного рода государственные и частные страховые компании;
- подбор такого проекта, в котором заинтересована принимающая сторона;
- диверсификация риска через географическое рассредоточение портфеля зарубежных активов фирм.

По своим последствиям вывоз капитала оказывает двойное воздействие на мировую экономику и экономику стран-экспортеров и стран-импортеров. С одной стороны, вывоз капитала в условиях интернационализации производства увеличивает масштабы мирового производства, повышает эффективность использования капитала, международных экономических связей. С другой стороны, неконтролируемый перелив капитала вызывает нарушения равновесия платежных балансов стран и ведет к существенным колебаниям валютных курсов, значительный импорт иностранного капитала может вести к вытеснению национального капитала.

17.2. Современный международный рынок капиталов

Дополняя и опосредуя мировую торговлю, вывоз капитала сегодня становится определяющей формой международных экономических отношений. Со второй половины XX века вывоз капитала непрерывно растет. Экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и ВВП промышленно развитых стран. Ускорению миграции капитала сегодня способствуют:

- растущая взаимосвязь национальных экономик на основе интернационализации производства;
- углубление международной специализации и кооперирования;
- экономическая политика как промышленно развитых, так и развивающихся стран, направленная на привлечение иностранного капитала;
- стремление развитых стран перевести «экологически грязное» производство в развивающиеся страны.

С территориально-географической точки зрения основные потоки иностранных инвестиций приходится на долю высокоразвитых стран, при этом наиболее активная миграция капиталов происходит *между* промышленно развитыми странами. Среди последних по объемам привлеченного и вывезенного капитала лидируют США. В 1994 г. иностранные фирмы вложили в экономику США 60 млрд. долл. Почти треть своих потребностей в инвестициях США покрывают за счет импорта капитала.

Регионом интенсивной миграции капитала стала Западная Европа. Так, в Англии, например, концентрируется 40% всех американских инвестиций в Европу и 50% всех японских инвестиций. Самыми крупными экспортерами в Европе являются страны ЕС, Скандинавия и Швейцария.

Хотя значительная часть потоков иностранного капитала представляет собой перекрестные инвестиции между промышленно развитыми странами, большие объемы иностранного капитала поступают и из промышленно развитых стран в развивающиеся.

Важной чертой, современного вывоза капитала стал рост миграции капитала между развивающимися странами и особенно «новыми индустриальными» и остальным миром. Так, вложения Кувейта за рубежом в 1995 г. достигли 130 млрд. долл.

Существенные изменения происходят в формах вывоза капитала. С начала 90-х годов во всем мире наблюдается беспрецедентный рост портфельных инвестиций. Высокими темпами растут и международные кредиты.

С середины XX века происходят изменения в *отраслевой структуре* иностранных инвестиций – перемещение вложений из добывающих отраслей в современные, наукоемкие, высокотехнологичные отрасли обрабатывающей промышленности и сферу услуг.

Одной из важнейших тенденций в вывозе капитала в послевоенный период стало активное *вмешательство государства* в этот процесс. Воздействие государств на миграцию капитала осуществляется путем стимулирования ввоза (вывоза) капитала на национальном и межгосударственном уровнях. Политика государства в отношении портфельных инвестиций строится на основе устранения всех возможных ограничений в его движении. Характерно, что *вывоз* капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем *приток* иностранных инвестиций. При этом надо иметь в виду, что иностранный капитал не навязывается странам, а напротив, идет ожесточенная конкурентная борьба за его привлечение.

Однако следует отметить; что при всей значимости государственного регулирования оно оказывает на миграцию капитала гораздо меньшее влияние, чем факторы рынка. Экономическая свобода, беспрепятственное действие рыночных механизмов, благоприятный инвестиционный климат являются важнейшими стимулами привлечения внешних инвестиций.

В 80–90-х годах широкое распространение в мире получили свободные экономические зоны. **Свободная экономическая зона (СЭЗ)** – территория государства, которая рассматривается как находящаяся вне таможенного и/или налогового пространства страны. СЭЗ имеют высокую степень открытости внешнему миру и особо благоприятный таможенный, налоговый и инвестиционный режимы для внешних и внутренних инвестиций. В середине 90-х годов в мире существовало более 4000 разного рода СЭЗ.

Основное назначение таких зон – привлечение иностранных инвестиций, передовой технологии, расширение экспортных возможностей национальной промышленности, развитие отдельных регионов страны, рост занятости, удовлетворение внутреннего спроса на высокотехнологичные, наукоемкие товары.

Так, согласно ст. 41 Закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР» «в целях привлечения иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии и управленческого опыта, развития экспортного потенциала РСФСР на ее территории создаются свободные экономические зоны. В свободных экономических зонах устанавливается льготный, по сравнению с общим, режим хозяйственной деятельности для иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями» (Приложение 17.1).

Мировой опыт функционирования СЭЗ показал, что они оживляют международный торговый обмен, повышают результативность внешней торговли, способствуют росту научно-производственного потенциала страны, создают новые рабочие места и др. Важной особенностью деятельности СЭЗ является то, что они работают не только на мировой, но и на внутренний рынок.

17.3. Россия на мировом рынке капиталов

Рассматривая роль и место России на мировом рынке капиталов, следует отдельно проанализировать особенности вывоза капитал *из* России и особенности ввоза иностранного капитала в Россию.

Вывоз капитала из России. Вывоз капитала из России осуществляется двумя путями: законным (на основании Постановления Совмина СССР от 18 мая 1989 г. «О развитии хозяйственной деятельности

советских организаций за рубежом») и незаконными способами, принявшими форму «бегства капитала».

Официально из России вывозится ежегодно 9–10 млрд. долл. Для сравнения: аналогичные инвестиции США приближаются к 1 трлн долл., а у Японии и Великобритании они составляют сотни миллиардов долларов.

Легальный вывоз капитала из России происходит преимущественно в виде роста зарубежных активов российских коммерческих банков и покупки иностранных ценных бумаг. Вывоз предпринимательского капитала из России невелик, хотя здесь наметилась некоторая положительная тенденция. Так, в 1997 г. размер прямых российских инвестиций достиг 2,5 млрд. долл. Российские предприятия топливно-энергетического комплекса осуществляли масштабные капиталовложения, связанные со строительством газо- и нефтепроводов за рубежом, добычей минеральных ресурсов.

Нелегальный вывоз капитала из России по расчетам специалистов в 1996 г. достиг 33 млрд. долл. и складывался из неперевоенных из-за рубежа экспортной выручки и предоплаты непоставившего импорта, контрабандного экспорта, занижения экспортных и повышения импортных цен и т.п.

«Бегство капитала» весьма отрицательно отражается на состоянии российской экономики: ухудшается платежный баланс страны, сокращается объем внутренних инвестиций, усиливается дефицит бюджета, так как вывозимый капитал уходит от налогов. Правительство России пытается ограничить, взять под контроль процесс утечки капитала.

Ввоз капитала в Россию регулируется законом «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1991 г., который определяет правовые и экономические основы осуществления иностранных инвестиций на территории РСФСР и направлен на привлечение и эффективное использование в народном хозяйстве Российской Федерации иностранных материальных и финансовых ресурсов, передовой зарубежной техники и технологий, управленческого опыта.

Осуществление необходимой структурной перестройки, переход от одной хозяйственной системы к другой требуют огромных инвестиционных вложений. При ограниченности внутренних источников особое значение приобретают иностранные инвестиции. Иностранные инвестиции могут явиться важным фактором освоения достижений НТР, обновления и модернизации производственного аппарата, ускорения экономического развития страны.

Инвестиционный интерес к России со стороны иностранного частного капитала обуславливают: отсутствие эффективной конкуренции среди отечественных производителей; наличие квалифицированной, способной к быстрому воспроизводству новейших технологий и дешевой рабочей силы; относительно недорогой емкий рынок сырья; необъятный потребительский рынок; возможность получения значительно более высокой нормы прибыли по сравнению с развитыми странами; возможность участия иностранных инвесторов в приватизации.

Хотя Россия и имеет все необходимые условия для привлечения иностранных инвесторов, фактическое участие иностранного капитала в развитии экономики России явно недостаточно.

Ввозимый в Россию капитал по преимуществу это государственный капитал и капитал международных организаций (хотя имеет место ввоз и частного и смешанного капитала). Получаемые Правительством России международные кредиты составляют около 2/3 совокупного притока капитала. Крупнейшими инвесторами в российскую экономику являются: США, Швейцария, Великобритания, Нидерланды, Германия. Так, например, в 1996 г. 26% всех иностранных инвестиций в Россию приходилось на долю США, 20% – на долю Швейцарии, 15 % составляли инвестиции из Нидерландов.

В 1997 г. иностранные инвестиции в экономику России составили 12,2 млрд. долл., из них: 43,4% – прямые инвестиции, 5,5% – портфельные инвестиции и 51,1% – торговые и прочие кредиты, банковские вклады и т.п.

Большая часть иностранных инвестиций направлялась в сферу финансов, кредита, страхования – 38,7% всех инвестиций. Интерес к финансово-кредитной сфере был обусловлен решением центробанка о допуске с 1996 г. нерезидентов на рынок ценных бумаг. Напротив, решение центробанка о приостановке операций с ГЦБ, продление срока погашения обязательств по ним (сентябрь 1998 г.) подорвало доверие иностранных инвесторов к России, иностранные инвестиции в экономику резко сократились, начался отток иностранного капитала.

Что касается отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций, то в 1997 г. она выглядела следующим образом (в % к итогу):

Торговля и общественное питание	9,8
Строительство	5,6
Машиностроение и металлообработка	2,1
Прочие отрасли	26,3

Следует сразу отметить, что отраслевая направленность иностранных инвестиций не соответствует интересам структурной перестройки России. Основной поток иностранных инвестиций должен идти на развитие импортозамещающих отраслей и экспортноориентированных производств, в оборонные предприятия, осуществляющие конверсию, в мощности по переработке и хранению продовольствия и др.

Недостаточные масштабы прямых иностранных инвестиций, не соответствующие интересам России формы ввоза капитала и их отраслевая направленность, обусловлены рядом негативных факторов, снижающих привлекательность ввоза капитала в Россию. К числу этих негативных факторов можно отнести:

- нестабильность экономической и политической обстановки;
- несовершенство и нестабильность правовой базы, обеспечивающей условия максимально эффективной защиты интересов инвесторов;
- отсутствие надежных структур по привлечению иностранных инвестиций;
- несовершенство налогового законодательства;
- неразвитость коммуникационных структур, банковской и прочей инфраструктуры;
- отсутствие ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики и т.д.;
- высокий уровень преступности и коррумпированности.

В силу всех этих причин Россия остается страной высокого инвестиционного риска. Это обстоятельство является важнейшей причиной сдерживания потоков иностранных инвестиций в Россию.

Хотя правительство и предпринимает разнообразные меры для привлечения иностранного капитала в Россию, в целом государственное регулирование иностранных инвестиций остается недостаточно продуманным, противоречивым и малоэффективным. Одна из причин этого – отсутствие четко определенной концепции национальных интересов, обозначенных приоритетов развития экономики, без которых невозможно создать благоприятную инвестиционную среду.

В ы в о д ы

1. В целях получения дохода (в форме прибыли, дивидендов, процента) капитал может перемещаться из страны в страну. Причины вывоза капитала – наличие спроса на иностранный капитал, дешевой рабочей силы и сырья, препятствий для ввоза товаров в стране-импортере, желание географически диверсифицировать производство и др. Основные формы вывоза капитала: предпринимательская в виде прямых и портфельных зарубежных инвестиций и ссудная в виде предоставления кредитов и займов.
2. Ввоз иностранного капитала в страну зависит от существующего там инвестиционного климата, который определяется всей совокупностью социально-политических внутри- и внешнеэкономических факторов. Последствия вывоза(ввоза) капитала противоречивы: с одной стороны, миграция капитала обуславливает рост мирового производства, способствует более эффективному использованию капитала, с другой стороны, миграция капитала может отрицательно сказываться на состоянии платежного баланса страны, лишать страну-экспортера необходимого ей капитала или, наоборот, вытеснить национальный капитал.
3. В современных условиях вывоз капитала растет более высокими темпами чем вывоз товаров. При этом основная масса перемещаемого капитала приходится на долю развитых стран. Из всех форм вывоза капитала наиболее высокими темпами растут портфельные инвестиции и международный кредит. Вывоз и ввоз капитала могут регулироваться государством, которое, как правило, стимулирует ввоз иностранного капитала. Во всем мире в целях привлечения иностранного капитала создаются свободные экономические зоны, в которых устанавливается для иностранных инвесторов льготный режим хозяйствования.

4. Вывоз капитала из России носит в основном нелегальный характер и обусловлен стремлением экспортеров капитала поместить его в странах с более устойчивыми экономическими условиями и / или скрыть нелегальный характер происхождения капитала. Ввоз иностранного капитала в Россию хотя и растет, но пока ни по масштабам, ни по отраслевой направленности не соответствует потребностям России в иностранных инвестициях. Совершенствование правовой базы, налогообложения иностранных инвесторов, создание необходимой производственной и рыночной инфраструктуры позволило бы увеличить приток иностранных инвестиций, необходимых России для осуществления структурной перестройки экономики.

Приложение

17.1. Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1991 г. (ВВС, 1991, № 29, ст. 1008) с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральными законами от 19 июня 1995 г. и от 16 ноября 1997 г. (СЗ, 1995, № 26, ст. 2397; 1997, № 47, ст. 5341)

[и з в л е ч е н и е]

Статья 1. Иностранные инвесторы

Иностранными инвесторами в РСФСР могут быть:

иностранные юридические лица, включая, в частности, любые компании, фирмы, предприятия, организации или ассоциации, созданные и правомочные осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения;
иностранные граждане, лица без гражданства... иностранные государства;
международные организации.

Статья 2. Иностранные инвестиции

Иностранными инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода).

Статья 3. Осуществление иностранных инвестиций

- (1) Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории РСФСР путем:
- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами РСФСР и других союзных республик;
 - создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц;
 - приобретения предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг, а также иного имущества, которое в соответствии с действующим на территории РСФСР законодательством может принадлежать иностранным инвесторам;
 - приобретения прав пользования землей и иными природными ресурсами...

Статья 4. Объекты иностранных инвестиций

Иностранные инвестиции на территории РСФСР могут вкладываться в любые объекты, не запрещенные для таких инвестиций законодательством. Они могут включать в себя:

- новь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства;
- ценные бумаги;
- целевые денежные вклады;
- научно-техническую продукцию;
- права на интеллектуальные ценности;
- имущественные права.

Статья 6. Правовой режим иностранных инвестиций

Иностранные инвестиции на территории РСФСР пользуются полной и безусловной правовой защитой, которая обеспечивается настоящим Законом, другими законодательными актами и международными договорами, действующими на территории РСФСР. Правовой режим иностранных инвестиций, а также деятельности иностранных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущественных прав и инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан РСФСР, за изъятиями, предусмотренными настоящим Законом.

Статья 7. Гарантии от принудительных изъятий, а также незаконных действий государственных органов и их должностных лиц

(1) Иностранные инвестиции в РСФСР не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции или конфискации, кроме как в исключительных, предусмотренных законодательными актами случаях, когда эти меры принимаются в общественных интересах. В случаях национализации или реквизиции иностранному инвестору выплачивается быстрая, адекватная и эффективная компенсация...

Статья 12. Организационно-правовые формы и виды предприятий с иностранными инвестициями

(1) На территории РСФСР предприятия с иностранными инвестициями создаются и действуют в форме акционерных обществ и других хозяйственных обществ и товариществ, предусмотренных законодательством РСФСР.

(2) На территории РСФСР могут создаваться и действовать:

- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия), а также их дочерние предприятия и филиалы;
- предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, а также их дочерние предприятия и филиалы;
- филиалы иностранных юридических лиц.

Статья 20. Виды деятельности

(1) Предприятие с иностранными инвестициями может осуществлять любые виды деятельности, отвечающие целям, предусмотренным в уставе предприятия, за исключением запрещенных действующим на территории РСФСР законодательством...

Статья 21. Дочерние предприятия, филиалы и представительства предприятий с иностранными инвестициями

(1) Предприятие с иностранными инвестициями может создавать дочерние предприятия с правами юридического лица, а также филиалы и представительства на территории РСФСР и за ее пределами, в том числе в иностранных государствах, с соблюдением условий, установленных действующим на территории РСФСР законодательством, законодательством союзных республик и соответствующим законодательством иностранных государств.

(2) Филиалы и представительства предприятий с иностранными инвестициями действуют на основании положений о них, утверждаемых предприятием с иностранными инвестициями...

Статья 28. Налогообложение

(1) Предприятия с иностранными инвестициями, а также иностранные инвесторы уплачивают налоги, установленные действующим на территории РСФСР законодательством.

(2) Для предприятий с иностранными инвестициями, действующих в приоритетных отраслях народного хозяйства и в отдельных регионах, может устанавливаться льготный порядок налогообложения

Статья 33. Трудовые отношения

(1) Трудовые отношения, включая вопросы найма и увольнения, режима труда и отдыха, условий оплаты труда, гарантий и компенсаций на предприятии с иностранными инвестициями регулируются коллективным договором и индивидуальными трудовыми договорами (контрактами).

(2) Условия коллективного и индивидуальных трудовых договоров не могут ухудшать положения работников предприятия по сравнению с условиями, предусмотренными действующим на территории РСФСР законодательством.

(4) Деятельность профессиональных союзов на предприятии с иностранными инвестициями осуществляется на основе действующего на территории РСФСР законодательства.

Статья 34. Социальное страхование и обеспечение работников предприятий с иностранными инвестициями

(1) Социальное страхование работников предприятий с иностранными инвестициями и их социальное обеспечение (за исключением пенсионного обеспечения иностранных работников) регулируются нормами действующего на территории РСФСР законодательства.

(2) Платежи на пенсионное обеспечение иностранных работников предприятия с иностранными инвестициями перечисляются в соответствующие фонды стран их постоянного места жительства в валюте и на условиях этих стран.

(3) Предприятия с иностранными инвестициями вносят отчисления по государственному социальному страхованию советских и иностранных работников и отчисления на пенсионное обеспечение советских работников по ставкам, установленным для предприятий и организаций РСФСР.

Статья 37. Участие иностранных инвесторов в приватизации

(1) Иностранные инвесторы могут участвовать в приватизации государственных и муниципальных предприятий, а также объектов незавершенного капитального строительства на территории РСФСР. Условия их участия в конкурсах и аукционах по приватизации государственных и муниципальных предприятий определяются действующим на территории РСФСР законодательством.

(2) Оплата стоимости приобретенных предприятий или долей участия (паев, акций) производится в валюте СССР.

Основные термины и понятия

Вывоз капитала, миграция капитала, официальный, частный капитал, предпринимательская форма вывоза капитала, прямые инвестиции, компании ассоциированные, дочерние, филиалы, портфельные инвестиции, вывоз капитала в ссудной форме, инвестиционный климат, свободные экономические зоны, бегство капитала.

Контрольные вопросы и задания

1. Могут ли международная торговля и международное движение капитала замещать друг друга?
2. Что такое вывоз капитала и миграция капитала? Каковы основные причины вывоза капитала за границу?
3. Как подразделяется вывозимый капитал в зависимости от источников происхождения? В каких формах может вывозиться капитал? Как классифицируется вывозимый (ввозимый) капитал по характеру использования?
4. В чем отличия прямых зарубежных инвестиций от портфельных инвестиций? В каких формах получают доход иностранные инвесторы при различных формах вывоза капитала?
5. Какие из следующих видов инвестиций считаются прямыми:
Американский банк купил 6% акций российской компании «Лукойл»;
Российский Автобанк приобрел в Лондоне здание, в котором открыл свой филиал;
Канадская фирма «Макдональдс» открыла очередной ресторан в Москве;
Нефтеперерабатывающая фирма из Англии приобрела 11% текущего выпуска акций «Сургутнефтегаза».
7. В чем различия таких видов предприятий с иностранным капиталом как: филиалы, дочерние компании, ассоциированные компании?
8. На какие цели выдается, как правило, краткосрочный кредит? Что собой представляет международный долгосрочный кредит? В каких формах он предоставляется?
9. Что понимается под инвестиционным климатом страны? Какие существуют виды инвестиционных рисков и как их можно снизить?
10. Как вывоз капитала влияет на развитие экономики страны-экспортера и страны-импортера?
11. Как соотносятся темпы роста вывоза капитала, ВВП и вывоза товаров? Каковы причины нарастания темпов миграции капиталов?

12. Охарактеризуйте основные территориально-географические потоки иностранных инвестиций. Почему большая доля вывоза и ввоза капитала приходится на долю промышленно развитых стран?
13. Каково соотношение между прямыми и портфельными иностранными инвестициями? Какой вид иностранных инвестиций растет быстрее и почему?
14. Почему миграция капитала является зоной высокой активности государства? Какими методами государство может регулировать ввоз и вывоз капитала?
15. Что такое свободные экономические зоны и каково их назначение? Какова роль свободных экономических зон в мировой и национальной экономиках?
16. Охарактеризуйте особенности вывоза капитала из России. Каким путем осуществляется вывоз российского капитала за границу?
17. Что такое «бегство капитала», почему оно происходит? Как можно предотвратить нелегальную утечку капитала за границу?
18. Что может привлекать иностранных инвесторов в Россию?
19. Охарактеризуйте иностранные инвестиции в Россию.
20. Какова отраслевая структура иностранных инвестиций в российскую экономику, соответствует ли она интересам России?
21. На основе Закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР» проанализируйте экономические условия функционирования иностранных инвестиций в России.
22. Почему инвестиционный климат в России мало привлекателен для иностранных инвесторов? Что надо делать, чтобы стимулировать приток иностранных инвестиций в Россию?

Т е с т ы

1. Какие из перечисленных ниже операций представляют собой вывоз капитала за границу;
 - а) открытие филиала за рубежом;
 - б) продажа золота за границу;
 - в) продажа оборудования за границу;
 - г) предоставление кредита зарубежным предпринимателям.
2. Причинами вывоза капитала являются:
 - а) неблагоприятный инвестиционный климат внутри страны;
 - б) более высокая производительность капитала в стране-экспортере;
 - в) отсутствие таможенных барьеров для вывоза товаров в стране-импортере;
 - г) наличие в стране-импортере более дешевого сырья или рабочей силы.
3. Какие из перечисленных ниже форм движения капитала относятся к предпринимательской форме:
 - а) выпуск и продажа облигаций за рубежом;
 - б) покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия;
 - в) открытие филиала за рубежом;
 - г) предоставление ссуды экспортеру.
4. Какие из перечисленных ниже форм движения капитала относятся к ссудной форме:
 - а) выпуск и продажа облигаций за рубежом;
 - б) открытие дочерней компании за рубежом;
 - в) покупка акций зарубежной компании;
 - г) предоставление кредита на импорт товаров.
6. Инвестор получает прибыль, если:
 - а) осуществляет портфельные инвестиции;
 - б) предоставляет кредит;
 - в) осуществляет прямые инвестиции;
 - г) продает облигации за рубежом.
7. Инвестор получает доход в виде процента, если:
 - а) осуществляет портфельные инвестиции;
 - б) предоставляет кредит;
 - в) осуществляет прямые инвестиции;
 - г) продает облигации за рубежом.
8. Какие факторы могут улучшить инвестиционный климат в стране для иностранных инвесторов:

- а) введение долгосрочных налоговых льгот;
- б) преобладание государственной собственности в стране;
- в) упрощение условий репатриации прибыли;
- г) нестабильность таможенных режимов.

* * *

Г Л А В А 18 МЕЖДУНАРОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Международное разделение труда предполагает не только обмен товарами, произведенными на основе разделения труда, но и межгосударственное перемещение самого труда – международную миграцию рабочей силы. Межстрановое перемещение рабочей силы носит специфический характер, так как рабочая сила является не только объектом, но и субъектом международных экономических отношений.

18.1. Мировой рынок труда

Внешняя миграция рабочей силы (от лат. *миграцио* – переселение) – это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую сроком более чем на один год. Миграция включает в себя **иммиграцию** – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов и **эмиграцию** – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы, а также **реэмиграцию** – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Миграционное сальдо – это разность между иммиграцией из страны и эмиграцией в страну.

Миграция рабочей силы происходит по причинам экономического и неэкономического характера. К первым относятся:

- состояние внутреннего рынка труда в разных странах, т.е. превалирование спроса или предложения труда;
- межгосударственные различия в уровне оплаты труда;
- вывоз капитала, вызывающий перемещение рабочей силы.

К *неэкономическим* следует отнести политико-правовые, демографические, религиозные, национальные, культурные, семейные, экологические и т.п. причины. Однако все-таки основная причина миграции – разный уровень дохода, который может быть получен в разных странах.

Использование иностранной рабочей силы в настоящее время становится важным элементом нормального функционирования как всего мирового хозяйства, так и отдельной страны. Развитие транспорта и связи существенно интенсифицировали процесс миграции. О современных масштабах миграции рабочей силы свидетельствуют следующие данные. На начало 1995 г. в мире насчитывалось более 35 млн. трудящихся-мигрантов (в 1960 г. – 3,2 млн.). Если учесть, что на каждого работающего мигранта в среднем приходится 3 иждивенца, то численность мигрирующего населения превышает 100 млн. человек.

Основные потоки миграции рабочей силы:

- из развивающихся стран в промышленно развитые. Центром притяжения рабочей силы являются США, Канада, Австралия, Западная Европа. В ряде производств некоторых промышленно развитых стран доля иностранной рабочей силы составляет значительные величины. В США – основном центре притяжения как низко квалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы – ежегодно легально иммигрирует 740 тыс. человек, а эмигрирует 160 тысяч, т.е. положительное миграционное сальдо составляет более полумиллиона человек. Ежегодный приток рабочей силы в Западную Европу в среднем 600 тыс. человек. Во Франции, например, эмигранты составляют 25% всех занятых в строительстве, более 30% – в автомобилестроении; половина всех шахтеров в Бельгии – эмигранты;
- между промышленно развитыми странами. Достаточно четко сложилась тенденция перемещения высококвалифицированной рабочей силы ("утечка мозгов") из стран Западной Европы, Японии в

США. В рамках Европейского союза происходит активное перемещение рабочей силы из Испании, Португалии, Греции в более развитые страны ЕС (Германию, Великобританию);

- между развивающимися странами. Основные направления миграционных потоков – это эмиграция в новые индустриальные, нефтедобывающие страны, страны арабских эмиратов из других развивающихся стран;
- из промышленно развитых стран в развивающиеся. Это сравнительно небольшой поток эмиграции квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны, вызванный преимущественно более высокой заработной платой, предлагаемой развивающейся страной.

Последствия миграции рабочей силы для страны-донора, т. е. страны, из которой мигрирует рабочая сила:

- переводы из-за рубежа эмигрантами заработанных средств увеличивают ВВП, благоприятно отражаются на состоянии платежного баланса страны;
- сокращаются расходы на обучение, здравоохранение и другие расходы социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Страна-донор экономит на этих расходах, в то же время эмигранты перестают платить налоги, что отрицательно сказывается на доходах бюджета;
- повысив свою квалификацию и приобретя определенный опыт за рубежом, реэмигранты привозят свои знания и опыт на родину, в результате страна, из которой мигрирует рабочая сила, получает бесплатно дополнительные квалифицированные кадры;
- если страна-экспортер трудоизбыточна, то отток части рабочей силы уменьшает безработицу, снижает социальную напряженность в стране.

Последствия для страны, принимающей мигрантов, могут носить как положительный, так и отрицательный характер.

С одной стороны:

- при импорте квалифицированной рабочей силы страна экономит средства на образование и профессиональную подготовку. Высококвалифицированные иммигранты вносят большой вклад в развитие науки, техники, медицины и т.п.;
- иностранные рабочие предъявляют дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируя этим рост производства и повышение занятости;
- если труд иностранных рабочих оплачивается ниже отечественных, то снижаются издержки производства и повышается конкурентоспособность отечественных товаров.

С другой стороны, мигранты увеличивают расходы бюджетов принимающих стран, могут создавать напряженность на внутреннем рынке труда и в обществе в целом. В результате иммиграции могут возникать национальные, религиозные, этнические проблемы.

Таким образом, конечная оценка эффективности миграции рабочей силы зависит от соотношения выигрыша страны и ее потерь в результате привлечения иностранных работников или выезда отечественных работников за рубеж.

Принято считать, что от перемещения рабочей силы *выигрывают*: сами мигранты, их новые работодатели за рубежом и рабочие, остающиеся в стране-доноре; несут *потери*: конкурирующие рабочие в принимающей стране и предприниматели в стране-доноре.

18.2. Регулирование международной миграции рабочей силы

Международная миграция рабочей силы осуществлялась стихийно, но со временем масштабы и последствия миграции приобрели такое значение, что возникла потребность в регулировании этого процесса. Каждая страна самостоятельно, на основе соответствующего национального законодательства определяет свою миграционную политику. Однако сегодня существует множество международных соглашений, правовых актов, присоединяясь к которым, страны берут на себя обязательства следовать нормам международного права. В частности, Конвенция Международной организации труда (МОТ) обязывает страны, ратифицировавшие этот документ, организовывать бесплатные службы для информации мигрантов, содействовать перемещению, отъезду-приезду мигрантов, оказывать им медицинские услуги, разрешать перевод на родину заработка и сбережений.

Существует целый ряд международных организаций, занимающихся проблемами миграции рабочей силы: Комиссия ООН по народонаселению, Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международная организация по миграции (МОМ). Последняя занимается упорядочением международной миграции, ее организацией, информацией по разным вопросам миграционного процесса.

Миграционная политика – это комплекс законодательных, организационных, экономических мер, направленных на регулирование въезда в страну и выезда из страны населения, и в частности рабочей силы. Политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов включает два направления: иммиграционную, регулируемую принятием иностранных граждан и эмиграционную, регулируемую порядком выезда граждан из страны и обеспечивающую защиту прав эмигрантов за рубежом.

Нормативно-правовая основа регулирования миграции представлена многочисленными законами и подзаконными актами.

Иммиграционная политика. Иммиграционное законодательство предусматривает определенные требования к уровню образования, стажу работы, к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику иммигранта. Принимающая страна, как правило, ограничивает продолжительность пребывания иностранных рабочих в стране; требует прохождения процедуры признания документов об образовании и т.п. В зависимости от национального состава принимающей страны может учитываться и национальность иммигранта.

Для регулирования процесса иммиграции используется *иммиграционная квота* – число иностранных работников, которые могут въехать в страну в течение определенного срока. Квота может устанавливаться для всей страны в целом, дифференцироваться по отраслям, по , предприятиям, по странам-донорам, распределяться по различным категориям иммигрантов. (Так, в США в 1995 г. 71% иммиграционной квоты предназначалось для родственников граждан США, 20% – для специалистов, в которых нуждается США, 9% – прочие.) Ограничение на въезд иностранцев может достигаться и за счет законов о профессиях, которыми не могут заниматься иностранцы.

Помимо административных используются экономические методы регулирования. Например, в соответствии с требованиями некоторых стран фирмы имеют право принимать иностранцев по достижении определенного объема продаж или после внесения определенной суммы в бюджет; частные лица могут въехать в страну, если они могут инвестировать в экономику принимающей страны определенную сумму и т.п.

Эмиграционная политика предполагает:

- поощрение эмиграции в случае напряженности на рынке труда (избыточного предложения) и сдерживание эмиграции в случае нехватки рабочей силы;
- принятие нормативных актов, способствующих поступлению валютных средств от эмигрантов;
- контроль за обеспечением для эмигрантов за рубежом соответствующего уровня жизни;
- обеспечение возвращения эмигрантов на родину;
- стимулирование приобретения или повышения профессиональной или образовательной подготовки эмигрантов за рубежом.

В современных условиях на международном рынке трудовых ресурсов растет роль стран-экспортеров рабочей силы. Последние, проводя соответствующую эмиграционную политику, регулируют масштабы и качественный состав эмигрантов; заключают двусторонние соглашения, предусматривающие определенные экономические и социальные гарантии для эмигрантов; организуют за рубежом представительства для осуществления контроля за выполнением международных соглашений по трудовой миграции; проводят государственное лицензирование фирм, занимающихся наймом граждан для работы за границей и др.

18.3. Россия на международном рынке труда

Реформирование российской экономики, в частности стремление ее к вступлению в мировое сообщество повлекло за собой возникновение нового для России явления – самостоятельной миграции рабочей силы. До начала 90-х годов в СССР самостоятельная миграция рабочей силы не разрешалась.

Закон «О занятости» от 19 апреля 1991 г. впервые провозгласил, что «граждане имеют право на самостоятельный поиск работы и трудоустройство за пределами Российской Федерации». В 1995 г.

численность россиян, работающих за границей (далее зарубежье) по официальным данным составила 11,2 тыс. человек. Реальные миграционные потоки значительно превышают эту цифру. По неофициальным данным среднегодовая численность эмигрантов из России составляла в 1990–1995 гг. более 100 тыс. человек. Десятки тысяч россиян работают в бывших социалистических странах (Польша, Венгрия, Чехия), Германии, США, Греции и др.

Основные причины трудовой миграции из России – низкий уровень жизни по сравнению с принимающими странами, значительная явная и еще большая скрытая безработица, неэффективная система социальной защиты населения и т.п.

В 90-х годах резко усилился *приток рабочей силы* в Россию. В свое время СССР на основе межгосударственных соглашений импортировал значительное число рабочих из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. Сегодня организованный поток рабочей силы дополняется значительной стихийной миграцией. В 1995 г., по официальным данным число иностранных граждан, работавших в России, составило 281 тыс., в том числе из стран ближнего зарубежья – 141 тыс. (50%), из Китая – 26,5 тыс., из Югославии – 16 тыс., из КНДР – 15 тыс. Фактическая численность иностранных рабочих в России значительно выше. По некоторым оценкам в настоящее время в России проживает без соответствующего оформления 500–700 тыс. лиц, прибывших из стран дальнего зарубежья и около 2 млн. иммигрантов-нелегалов из стран СНГ. Крупнейшими поставщиками рабочей силы в Россию стали Украина, Беларусь, Молдова.

Основные отрасли, в которых заняты иностранные рабочие: добывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство. Привлечение иммигрантов на работу в эти и другие отрасли экономики России обусловлено:

- нехваткой рабочих отдельных профессий и специальностей;
- нежеланием местного населения выполнять предлагаемую работу. В Москве иммигранты составляют 46% московских строителей, 34% работников столичного транспорта;
- исторически сложившейся практикой комплектовать кадры на Севере России по оргнабору;
- низкими транспортными расходами на перемещение рабочей силы и на организацию социальной инфраструктуры и др.

Регулирование притока иностранных рабочих в Россию осуществляется на основе Указа Президента РФ от 16 декабря 1993 г. «О привлечении и использовании в Российской Федерации иностранной рабочей силы». Этот Указ и другие правовые акты предполагают приоритет российских граждан на занятие свободных рабочих мест и недопущение отрицательного воздействия найма иностранных рабочих на состояние рынка труда в России. Согласно этому Указу иностранные рабочие имеют право на равные с гражданами России условия и оплату труда.

Помимо трудовой миграции современной России характерен огромный поток *беженцев* и *вынужденных переселенцев* из бывших союзных республик. Число их по оценкам специалистов достигает 5 млн. человек. Причины перемещения этой категории населения – национальный экстремизм, военные конфликты, тяжелое экономическое положение. Прием, размещение, трудоустройство этих категорий мигрантов вызывает большие трудности организационного и экономического характера.

В ы в о д ы

1. Международное движение факторов производства наряду с межстрановым перемещением капитала включает в себя миграцию рабочей силы. Основные причины миграции – состояние рынка труда внутри страны и различия в уровне оплаты труда в принимающей стране и стране – экспортере рабочей силы. Основное направление движения рабочей силы – из развивающихся стран – в развитые. Миграция рабочей силы повышает эффективность использования трудовых ресурсов в мировом масштабе и способствует увеличению производства.
2. Выезд рабочей силы из страны-донора при наличии значительной безработицы смягчает ситуацию на рынке труда, за счет денежных переводов из-за границы положительно отражается на платежном балансе страны, экономит расходы бюджета на социальные нужды и др. В то же время бюджет лишается части своих доходов (налогов). Для принимающей страны последствия иммиграции также противоречивы. С одной стороны, иммигранты увеличивают совокупный спрос, страна экономит средства на образование и подготовку рабочей силы, если заработная плата иммигрантов ниже

заработной платы отечественных рабочих, то снижаются издержки производства товаров. С другой стороны, приток иностранной рабочей силы может вызывать напряженность на внутреннем рынке труда, национальные, религиозные, этнические конфликты.

3. Государственное регулирование миграции рабочей силы осуществляется на основе национального законодательства и международных соглашений. Иммиграционная политика, проводимая государством, предполагает контроль за притоком рабочей силы в страну и, как правило, предусматривает установление иммиграционной квоты, нормирование продолжительности пребывания в стране, требования к образованию, стажу работы, возрасту иммигрантов. Эмиграционная политика предусматривает поощрение эмиграции при высоком уровне безработицы в стране, контроль за положением эмигрантов за рубежом, стимулирование реэмиграции, перевода заработанных средств на родину и др.
4. С начала 90-х годов в России появились и стали нарастать самостоятельные, т.е. не организованные государством, выезд рабочей силы за рубеж и въезд в Россию иностранной рабочей силы. Основные причины миграции: состояние рынка труда и различия в уровне заработной платы в принимающей стране и стране-доноре. Российское законодательство предусматривает приоритет российских граждан перед иностранными на занятие свободных рабочих мест.

Основные термины и понятия

Миграция, иммиграция, эмиграция, реэмиграция, миграционное сальдо, «утечка мозгов», иммиграционная политика, иммиграционная квота, эмиграционная политика.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое миграция рабочей силы? Что включает в себя это понятие? Каковы основные причины современной миграции рабочей силы?
2. Охарактеризуйте основные направления современного перемещения рабочей силы.
3. Каковы основные последствия миграции рабочей силы для страны-экспортера? Как миграция рабочей силы отражается на государственном бюджете страны?
4. Как наличие иностранных рабочих отражается на экономике и бюджете принимающей страны?
5. Кто выигрывает и кто несет потери в результате миграции рабочей силы? Каковы последствия миграции рабочей силы для мировой экономики в целом?
6. Как регулируется межстрановое перемещение рабочей силы?
7. Рассмотрите иммиграционную политику, проводимую государством. Какие меры административного и экономического характера она предусматривает?
8. Охарактеризуйте эмиграционную политику государства.
9. Какие изменения произошли в миграции рабочей силы в России 90-х годов? Охарактеризуйте современное состояние миграции рабочей силы в России. Каковы ее основные причины?
10. Как российское законодательство регулирует миграцию рабочей силы?

===== * * * =====

Г Л А В А 19 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Внешнеэкономические связи стран, в частности международный обмен товарами, услугами и факторами производства вызывают необходимость сопоставления их национальной и зарубежной стоимости, обмена национальных валют, ведут к возникновению международных валютных отношений, анализу которых и посвящена данная глава.

19.1. Основные этапы развития мировой валютной системы

В ходе осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций между частными лицами, фирмами, банками, правительствами, международными организациями возникают **валютные отношения** – совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег на мировом рынке. **Валюта** – это деньги, используемые в международных расчетах.

Комплекс правовых норм и институтов, регулирующих валютные отношения, представляет собой *валютный механизм* страны. Совокупность валютных отношений и валютного механизма образуют **валютную систему**. Различают: национальные, региональные, мировую (международную) валютные системы.

Каждое государство, будучи независимым и самостоятельным экономическим субъектом, само определяет форму организации валютных отношений, т.е. имеет свою национальную валютную систему, основными элементами которой являются:

- национальная валютная единица (денежная единица данной страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами);
- объем и состав официальных золотовалютных резервов (иностранная валюта, золото и другие активы, находящиеся в распоряжении центрального банка страны);
- паритет национальной валюты (соотношение между национальной и иностранной валютами, устанавливаемое в законодательном порядке) или режим (механизм формирования) валютного (обменного) курса;
- условия обратимости (конвертируемости) валюты;
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- порядок осуществления международных расчетов;
- статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения и др.

Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» (Приложение 19.1) «... определяет принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства». Центральный банк (Банк России) «осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты; определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами; организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки в соответствии с законодательством Российской Федерации».

Развитие международных экономических отношений, тесное переплетение и взаимозависимость национальных экономик привели к возникновению мировой (международной) валютной системы.

Мировая валютная система – это форма организации валютных отношений между странами, которая возникла в ходе развития мирового хозяйства и юридически закреплена международными соглашениями.

Международная валютная система прошла долгий путь от стихийно функционировавшей системы, основанной на золотом стандарте, до целенаправленно регулируемой и опирающейся на бумажно-кредитные деньги. В истории развития мировой валютной системы принято выделять три основных этапа.

Первый этап – конец XIX века – начало 40-х годов XX века. К концу XIX века в мире стихийно сложилась *система золотого стандарта*. В это время все функции денег выполняло золото, а бумажные деньги являлись его представителями и свободно обменивались на золото в соответствии с указанным на них официальным золотым содержанием.

В этих условиях валютный курс каждой страны устанавливался на основе золотого *паритета* – соотношения валют, соответствующего их золотому содержанию. Например, если в 1913 г. один фунт стерлингов равнялся 7,32 гр. золота, а один доллар – 1,5 гр. золота, то соответственно, за один фунт стерлингов давали 4,86 долл.

Система золотого стандарта было подорвана первой мировой войной. В годы войны свободный обмен бумажных денег на золото был прекращен, а внутреннее золотое обращение (обмен бумажных денег на золото) ликвидировано, что развязало инфляционную стихию и привело к массовому обесценению валют.

После окончания первой мировой войны была предпринята попытка восстановить систему золотого стандарта. В соответствии с решениями Генуэзской конференции (1922 г.) была принята система *золотодевизного стандарта*, согласно которому банкноты обменивались не на золото непосредственно, а на девизы (банкноты, векселя, чеки) других стран, которые затем могли быть обменены на золото. В качестве девизных валют, которые разменивались на золото, использовались доллары и фунты стерлингов. Например, французские франки не могли быть непосредственно обменены на золото, они должны были сначала превратиться в доллары, а затем уже в золото.

Золотодевизная система просуществовала недолго и практически развалилась с началом кризиса 1929–1933 гг. В обстановке свертывания производства и торговли, биржевых и банковских крахов, расстройств платежных балансов были окончательно ликвидированы все формы размена национальных валют на золото.

Второй этап (середина 40-х – начало 70-х годов). Основы новой международной валютной системы были заложены на валютно-финансовой конференции ООН в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США), где было достигнуто соглашение о создании системы регулируемых и связанных между собой валютных курсов. Для регулирования международных валютных отношений были основаны Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

К концу второй мировой войны около 4/5 всех государственных запасов золота сосредоточилось в США. В это время доллар разменивался на золото по официальному курсу – 35 долл. за тройскую унцию (31,1 гр.) золота. Доминирование доллара в мировой валютной системе и его разменность на золото и привело к тому, что все валюты других стран были привязаны к доллару. Возникла *золотодолларовая (Бреттон-Вудсская) валютная система*, в соответствии с которой:

- основой мировой валютной системы признавалось золото;
- роль валюты, представляющей золото в международных расчетах, была отведена доллару;
- доллар выступал посредником между национальными бумажными деньгами и золотом;
- устанавливались твердые паритеты всех валют по отношению к доллару, а через него к золоту и друг к другу.

Бумажные деньги внутри страны могли быть обменены на доллары, но на золото они не обменивались. Только центральные банки имели право предъявить доллары Соединенным Штатам для размена их на золото. Таким образом, золото использовалось для денежных расчетов *только между странами*.

За долларом была закреплена функция *резервной валюты* (валюта страны, в которой центральные банки других стран накапливают и хранят резервные средства для международных расчетов). В резервах центральных банков закономерно начался рост долларовой компоненты. К концу 60-х годов доля долларов в золотовалютных резервах всех стран возросла с 9% в 1950 г. до 75% в 1970 г. Накопление большого количества долларов в центральных банках многих стран в конце концов привело к ослаблению позиции доллара, а затем и к краху золотодолларовой системы.

Соотношение золотого запаса США и количества долларов (млрд. долл.):

	1957 г.	1967 г.	1971 г.
Золотой запас США	22,9	12,1	10,2
Доллары у иностранцев	15,0	33,1	64,2

Когда запасы долларов у иностранцев превысили золотой запас США в несколько раз и страны, накопившие огромные суммы долларов, стали требовать обмена долларовых резервов на золото, США были вынуждены полностью отказаться от обмена долларов на золото по официальной цене (август 1971 г.), а затем провести девальвацию доллара (в декабре 1971 г. курс доллара был снижен до 38 долл. за тройскую унцию золота, а в феврале 1973 г. – до 42,2 долл.).

К началу 70-х годов правительства большинства промышленно развитых стран отказались от поддержания курса своей валюты в определенном соотношении с ее долларовой паритетом. С 1973 г. золото стало продаваться и покупаться не по официальной цене, а по ценам, складывающимся на рынках золота. Таким образом, в начале 70-х годов Бреттон-Вудсская система окончательно развалилась.

Третий этап (с середины 70-х годов по настоящее время). В 1976 г. на совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка) были определены основы новой мировой валютной системы. Ныне действующая *Ямайская валютная система* предполагает:

1. Официальную демонетизацию золота, т.е. отказ от использования золота как основы для установления стоимостных паритетов, полный отрыв современных кредитных денег от золота;

2. Ликвидацию государственного и межгосударственного контроля над мировыми рынками золота. Со второй половины 70-х годов золото превратилось в обычный рыночный товар.

Перестав выполнять функцию мировых денег, золото осталось высоколиквидным товарным активом, который можно в любой момент легко обратить в свободно конвертируемую резервную валюту путем реализации золота на частных рынках. Именно поэтому крупные золотые запасы используются центральными банками и международными организациями в качестве резервного фонда для зарубежных платежей. Золотые запасы центральных банков и международных экономических организаций составляют сегодня более 34,2 тыс. тонн.

3. Введение в качестве резервной наряду с национальными валютами наднациональной валюты – «специальных прав заимствования» (СДР). СДР – международный резервный актив, эмиссия которого осуществляется МВФ и распределяется между странами-членами МВФ пропорционально их квотам в МВФ. СДР не имеют материально-вещественной формы и существуют в виде бухгалтерских записей на счетах центральных банков, а также на специальных счетах МВФ. В качестве ликвидного средства СДР используются для покрытия дефицитов платежных балансов, а также задолженности МВФ или другой стране.

Стоимость СДР определяется на основе «валютной корзины» – средневзвешенного курса валют 16 стран, внешняя торговля которых составляет не менее 1% мировой торговли.

4. Свободу выбора валютного режима. Страны вправе сами определять режим валютного курса, т.е. устанавливать фиксированные (твердые) или плавающие (складывающиеся под влиянием спроса и предложения валюты) курсы.

На 31 марта 1996 г. 66 стран (Аргентина, Ирак, Габон, Конго и др.) имели фиксированные курсы – доля этих стран в мировом ВВП не превышает 3,7%. Плавающие курсы имели 101 страна (США, Япония, Бразилия, Швеция, Корея и др.) – доля этих стран в мировом ВВП – 75,1%.

Таким образом, валютные отношения между большинством стран сегодня основываются на плавающих (гибких) курсах их национальных валют. Преобладание плавающих валютных курсов связано с глубокими структурными изменениями, происходящими в системе международных расчетов, с резко возросшими масштабами финансовых операций, которые превысили объем расчетов по торговым операциям почти в 10 раз, с тем, что движение финансовых потоков во многом определяется особенностями бюджетной, налоговой и кредитной политики, проводимой тем или иным государством.

Огромную роль в регулировании современной мировой валютной системы играют созданные в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями МВФ и МБРР.

Международный валютный фонд – международная валютно-кредитная организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН, начала функционировать с марта 1947г. Основными целями деятельности МВФ являются:

- содействие развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и устранения валютных ограничений;
- предоставление государствам-членам кредитов в иностранной валюте для выравнивания платежных балансов.

Ресурсы кредитования – это собственный капитал Фонда и заемные средства. Собственный капитал МВФ образуется за счет взносов государств-членов. В соответствии со взносом каждая страна имеет свою квоту, выраженную в СДР. Квота определяет: 1) долю в капитале МВФ, 2) возможность использования ресурсов Фонда, 3) количество голосов, которым располагает страна в МВФ. Величина квоты зависит от уровня экономического развития страны и ее роли в мировой торговле. Часть квоты (25%) вносится в иностранной валюте или в СДР и образует резервную долю в МВФ, другая часть квоты (75%) вносится в национальной валюте.

Исходя из размеров квот распределяются голоса между странами в руководящих органах МВФ. Каждое государство располагает 250 голосами плюс один голос на каждые 100 тыс. СДР ее квоты. Более 46% всех голосов принадлежит США и странам ЕС, 35 – развивающимся странам.

В 1994 г. капитал МВФ составлял 146 млрд. СДР (более 200 млрд. долл.). В дополнение к собственному капиталу МВФ имеет возможность привлекать заемные средства. МВФ неоднократно

получал займы у казначейств и центральных банков разных стран. К заимствованию у частных банков МВФ пока не прибегал.

МВФ выдает кредиты двух видов: на покрытие дефицита платежного баланса и на поддержку структурных преобразований. Процентная ставка по таким кредитам составляет 6–8% годовых.

Одновременно с МВФ был учрежден **Международный банк реконструкции и развития** (МБРР). Целью деятельности МБРР является содействие странам-членам в развитии их экономики посредством предоставления правительствам долгосрочных займов и кредитов, гарантирования частных инвестиций.

Уставной капитал МБРР образован путем подписки стран-членов на акции МБРР. Первоначальный акционерный капитал составлял 10 млрд. долл., а в 1993 г. он достиг 165 млрд.. Помимо собственного капитала МБРР привлекает средства путем выпуска и продажи облигаций; Задолженность МБРР по займам в 1993 г. составляла 92 млрд. долл.

МБРР предоставляет кредиты обычно на срок до 20 лет под 7% годовых на цели развития тех или иных отраслей. Так, например, Россия получила ссуды МБРР для кредитования импорта, поддержки приватизационных программ, реконструкции нефтедобывающих мощностей Западной Сибири, развития служб занятости и др. Основными получателями кредитов МБРР являются, как правило, развивающиеся страны.

19.2. Валютный рынок и валютные курсы

Обмен одной валюты на другую осуществляется в процессе купли одной и продажи другой валюты на валютных рынках. **Валютный рынок** – это система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранной валюты. Валютные рынки – это конкурентные рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов, торгующих таким стандартным «товаром» как рубль, доллар, иена, франк и т.д.

Участниками валютного рынка являются прежде всего импортеры и экспортеры товаров. *Экспортеры* предъявляют спрос на национальную валюту и предлагают иностранную, а *импортеры* товаров, наоборот, предлагают национальную валюту и предъявляют спрос на иностранную.

Например, российский экспортер, продавший партию леса в Германию за немецкие марки, желает обменять их на рубли, тем самым он формирует спрос на рубли и предложение немецких марок. В то же время российский импортер, желающий закупить партию телевизоров в Японии, будет предлагать рубли и предъявлять спрос на иены.

Спрос и предложение валюты возникают не только в связи с внешней торговлей, но и в связи с другими международными операциями (трансфертные переводы, движение капитала, страхование и т.п.).

Наряду с «первичными» субъектами рынка – экспортерами и импортерами, формирующими базисный спрос и предложение валюты, выделяют тех участников валютного рынка, для которых валюта это товар, который они продают и покупают в целях получения прибыли. Около 90% всех валютных сделок на валютном рынке не связаны с торговыми операциями, это обычная биржевая игра на разнице валютных курсов в целях получения прибыли.

Валютный рынок – это многоуровневый рынок. Он включает в себя: национальные валютные рынки, региональные валютные рынки и международный валютный рынок.

На *национальном валютном рынке* купля-продажа иностранной валюты осуществляется через банковскую систему. Клиент покупает национальную валюту в коммерческом банке, а банк, в свою очередь приобретает валюту либо непосредственно у иностранного банка, либо у более крупных национальных банков, занимающихся операциями с валютой (девизные банки).

На *региональных валютных рынках* обращаются ведущие свободно конвертируемые валюты и местные валюты, на которые приходится основной объем операций в данном регионе. Основные региональные рынки: Европейский (Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне), Азиатский (Гонконг, Сингапур, Токио), Американский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес). Сделки по обмену иностранной валюты на валютных рынках в Нью-Йорке, Токио, Лондоне и Франкфурте-на-Майне составляют более 200 млрд. долл. в день.

Международный валютный рынок представляет собой совокупность тесно связанных между собой коммуникационными системами региональных рынков. Изменение ситуации и котировки (котировка – установление курса валюты) валют на одном рынке тотчас приводит к перемещению средств между

этим рынком и другими, тем самым достигается постоянное равновесие на международном валютном рынке.

Объемы, условия продаж валют, их курсы во многом зависят от наличия или отсутствия валютных ограничений, устанавливаемых государством, что находит свое отражение в характере обратимости или конвертируемости (от лат. *конвертере* – изменять, обращать) валют.

Конвертируемость (обратимость) – это определенный валютно-финансовый режим, который позволяет в ходе всех или определенных внешнеэкономических операций осуществлять свободный обмен национальных денежных единиц на иностранные валюты. Конвертируемость означает, что национальная валюта в той или иной мере выполняет функцию мировых денег. С точки зрения конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

Полная конвертируемость означает отсутствие каких-либо валютных ограничений для физических и юридических лиц – отечественных и иностранных и беспрепятственное использование валюты во всех видах международных операций. Свободно конвертируемая валюта неограниченно обменивается на валюты других стран. В настоящее время во всем мире валюты только 27 стран являются полностью конвертируемыми. Свободная (полная) конвертируемость предполагает устойчивость национальной экономики, возможность ее экономического роста, и как следствие этого, доверие к ее национальной валюте со стороны иностранных партнеров.

Часть конвертируемых валют (доллар США, швейцарский франк, японская иена, немецкая марка, фунт стерлингов) являются **резервными**.

Сегодня эти пять валют составляют практически 100% мировых валютных резервов.

В условиях *частичной конвертируемости* свободный обмен валют распространяется только на определенные категории владельцев и отдельные виды внешнеэкономических сделок. Национальная валюта обменивается лишь на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

Ограничительная политика проводится государством и включает в себя законодательную и административную регламентацию операций с валютой. Наличие ограничений обусловлено нестабильностью экономической ситуации в стране, расстройством ее денежно-кредитной системы. Россия имеет частично конвертируемую валюту.

Неконвертируемая или замкнутая валюта – это валюта, которая используется в качестве денежной единицы только внутри страны. Советский рубль до середины 1992 г. являлся классическим примером замкнутой валюты.

Режим конвертируемости валют зависит от многих политико-экономических обстоятельств, в частности таких как: степень развития рыночных форм экономики и степень интегрированности в мировую экономику; позиции страны в мировом производстве и мировой торговле; темпы инфляции внутри страны; устойчивость и характер применяемых валютных курсов; юридическое и организационно-техническое устройство денежного и кредитного обращения; развитость банковской системы и т.п.

Обратимость оказывает позитивное влияние на общее экономическое развитие страны, так как связывая напрямую внутренний рынок с мировым, дает возможность государству быстро реагировать на изменение международной хозяйственной ситуации.

Рыночный обмен с участием денег всегда предполагает денежное выражение обмениваемых ценностей, т.е. их цену. Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны, называется **валютным (обменным) курсом**. Например, 1 долл. США в начале 1998 г. стоил 6 руб.*; 1 нем. марка = 0,6 долл. и т.д. В отличие от товарных цен, валютный курс может быть прочтен и в обратном направлении: 1 руб. = 0,16 долл., 1 долл. = 1,67 нем. марки и т.д. Существует определенная традиция. Обычно используется «прямая котировка»: курс национальной валюты определяется как количество единиц национальной валюты за единицу иностранной. Следовательно: 6 руб. за доллар – это *курс рубля*, 1,67 немецких марок за доллар – это *курс марки*.

* Здесь и далее в деноминированных рублях.

Между ценой национальной и иностранной валюты существует обратная зависимость: если курс иностранной валюты повышается, то национальной падает, и наоборот. Если один доллар США стоил 5,9 руб., а затем стал стоить 6,2 руб., то это значит, что курс рубля упал, а курс доллара повысился.

сигарет, руб.	10	8	16
Цена тонны нефти, в долл.	40	50	25

Следствием *повышения курса рубля* (до 4 руб. за доллар) стало:

- удешевление импортной продукции (с 10 до 8 руб.),
- удорожание экспортной продукции (с 40 до 50 долл.).

Понижение курса рубля (до 8 руб. за доллар) привело к:

- удорожанию импортной продукции (с 10 до 16 руб.),
- удешевлению экспортной продукции (с 40 до 25 долл.).

Таким образом, чем выше курс национальной валюты (рубля) и ниже курс иностранной (доллара), тем дешевле импорт и дороже экспорт, и наоборот, чем ниже курс национальной валюты (рубля) и выше курс иностранной валюты (доллара), тем дороже импортная продукция и дешевле экспортная.

Каковы же последствия изменения стоимости экспортной и импортной продукции?

Удешевление стоимости импортных товаров, при прочих равных условиях, приводит к росту спроса на них, и, следовательно, увеличивает спрос на иностранную валюту (доллары). Одновременно удорожание экспортной продукции сокращает спрос на отечественную продукцию за рубежом. Это влечет за собой снижение экспортной выручки и сокращение предложения иностранной валют (долларов). Предложение долларов снижается, а спрос на них возрастает, курс доллара возрастает, а курс рубля *падает*.

Удешевление экспорта увеличивает спрос на отечественные товары за рубежом. Экспорт растет, возрастает и выручка от экспорта, и следовательно, предложение валюты. Одновременно, при низком курсе национальной валюты импорт дорожает, что при прочих равных условиях сокращает спрос на импортируемую продукцию и объем импорта, и, следовательно, уменьшает спрос на иностранную валюту. Предложение иностранной валюты увеличивается, а спрос уменьшается, курс иностранной валюты (доллара) падает, курс национальной валюты *возрастает*.

Таким образом, при гибких валютных курсах отклонение от равновесия, разрывы между спросом и предложением иностранной валюты, между экспортом и импортом товаров восстанавливаются *автоматически* без участия государства.

Совершенно по-другому происходит восстановление нарушенного рыночного равновесия в случае использования *фиксированных курсов*. Фиксированный курс устанавливается и поддерживается государством. Свободное (рыночное) повышение или понижение этого курса невозможно. При фиксированном курсе центральный банк берет на себя обязательство продавать и покупать валюту по определенному (официальному) курсу. При изменении экономической ситуации государство может осуществлять *девальвацию* – официальное снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран или *ревальвацию* – повышение официального курса валюты.

В современном мире режим свободно плавающих курсов и режим фиксированных курсов в чистом виде практически не применяются. Сегодня эти две системы существуют в модифицированном виде – фиксируемых, но регулируемых валютных курсов и регулируемых (управляемых) гибких курсов.

Управляемые плавающие курсы предусматривают валютные «интервенции» центральных банков в целях сглаживания значительных колебаний валютных курсов. Если, например, в результате повышения спроса на иностранную валюту курс национальной валюты падает, то центральный банк страны продает («выбрасывает» на рынок) определенное количество иностранной валюты, тем самым увеличивая предложение и не допуская резкого падения курса национальной валюты. Наоборот, если курс национальной валюты резко возрастает в результате падения спроса на иностранную валюту, то центральный банк начинает скупать иностранную валюту, тем самым увеличивая на нее спрос и препятствуя резкому возрастанию курса национальной валюты. Так, Банк России в целях поддержания курса рубля на определенном уровне систематически осуществляет валютные интервенции, то продавая, то скупая доллары на валютном рынке.

Очевидно, что для того, чтобы осуществлять валютные интервенции, центральные банки должны иметь существенный запас иностранной валюты.

Колебания валютных курсов не только оказывают влияние на состояние внешней торговли, но отражаются на эффективности деятельности предприятий и фирм, совокупном спросе и совокупном предложении, объеме национального производства, занятости и ценах.

Негативные последствия понижения курса валюты помимо потребителей испытывают на себе производители, чье производство основано на импортируемом сырье, материалах и оборудовании. Издержки производства растут, прибыль падает, сокращается объем производства, растет безработица. Падение валютного курса оказывает влияние на внутренние цены, генерируя инфляцию.

При повышении курса национальной валюты экспорт дорожает, конкурентоспособность отечественных товаров падает, спрос на нее сокращается, что опять же ведет к падению объемов производства и занятости. Именно в силу того, что колебания валютного курса имеют макроэкономические последствия, большинство стран рассматривают валютный курс в качестве объекта государственного регулирования.

Валютные курсы являются важным «нервным узлом» всей системы международных экономических отношений, их динамика зависит от комплекса экономических и политических факторов, определяющих развитие экономики данной страны и других стран. Из них можно назвать следующие:

1. ВВП обеих стран, участвующих в обмене. Так как национальные рынки – часть международного рынка, то изменение величины ВВП в одной или обеих странах приведет, с одной стороны, к увеличению (уменьшению) предложения товаров и услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а с другой стороны, – к увеличению (сокращению) потребительского спроса (изменение величины ВВП означает изменение уровня дохода, и следовательно, спроса), в том числе на импортную продукцию.
2. Состояние торгового баланса, определяющего спрос и предложение валюты. Между валютным курсом и состоянием торгового баланса существует обратная связь. Если торговый баланс пассивный (импорт больше экспорта), это означает, что страна больше расходует денег за границей, чем получает, т.е. на валютном рынке со стороны участников торговых операций увеличивается предложение национальной валюты и растет спрос на иностранную, что порождает тенденцию к падению курса национальной валюты. Наоборот, при положительном (активном) торговом балансе возникает тенденция к повышению курса национальной валюты.
3. Изменения процентных ставок. Повышение процентных ставок в какой-либо стране делает валюту этой страны, при прочих равных условиях, привлекательной для иностранных инвесторов. Возрастает спрос на валюту той страны, где процентные ставки выше.
4. Проводимая денежно-кредитная политика. При проведении политики «дорогих денег» ограничивается денежная масса, относительно сокращается предложение национальной валюты на валютных рынках, что соответственно ведет к повышению ее курса. Политика «дешевых денег» создает тенденцию к понижению курса национальной валюты.
5. Валютные интервенции центрального банка. Последние оказывают существенное влияние на валютный курс в краткосрочном периоде, однако в случае глобальной несбалансированности валютного рынка интервенция не может противостоять падению или повышению валютного курса.

Для обоснования изменения курса валюты часто используют теорию (гипотезу) **паритета покупательной способности** (ППС). Согласно этой теории динамика валютных курсов отражает изменения в соотношении цен в соответствующих странах. Для определения курсовых соотношений двух валют требуется сопоставить стоимость одинаковой «потребительской корзины» в двух странах. Так, если в России такая корзина стоит, скажем, 600 руб., а в США – 100 долл., то цена доллара составляет 6 руб. Согласно этой теории валютный курс всегда меняется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Отсюда:

$$r = p_1 : p_2,$$

где

r – валютный курс,

p_1 и p_2 – уровни цен в рассматриваемых странах.

Поскольку обменный курс валют зависит не только от изменения уровня внутренних цен, то и определение валютного курса на основе теории ППС может быть только приблизительным. Тем не менее в долгосрочном периоде существует определенная корреляция между соотношением уровней инфляции в разных странах и динамикой их валютных курсов.

Валютная политика государства. Поскольку, как было показано выше, изменение валютного курса оказывает влияние на состояние экономики в целом, валютные отношения являются зоной высокой активности государства. Арсенал мер, применяемых государством для воздействия на валютный курс, весьма разнообразен. В зависимости от стоящей цели (повышение или понижение курса валюты) и от того, установлен в той или иной стране режим фиксированных или плавающих курсов, для их регулирования будет применяться различный набор экономических рычагов.

Среди действий правительства, влияющих на валютный курс, можно выделить меры прямого и косвенного регулирования. Меры прямого регулирования – это валютные интервенции центробанков, дисконтная политика, введение валютных ограничений, т.е. запрет на осуществление определенных операций с иностранной валютой, на движение капиталов и др.

К косвенным методам регулирования валютного курса в условиях открытой экономики относятся практически все мероприятия фискальной и монетарной политики.

19.3. Платежный баланс страны

Состояние внешнеэкономических отношений страны находит свое отражение в ее платежном балансе. **Платежный баланс** – это систематизированная запись сумм платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени. Анализ платежного баланса, счета которого отражают сделки страны с остальным миром, позволяет судить об эффективности внешнеэкономической деятельности страны, служит основой для принятия решений в области внешнеэкономической политики.

Если валютные поступления превышают платежи, то страна имеет *положительное сальдо* платежного баланса, а если платежи больше поступлений, то имеет место *отрицательное сальдо*, или баланс сводится с дефицитом. Платежный баланс составляется по единообразной схеме в соответствии с методикой МВФ.

Платежный баланс: стандартные компоненты

I. Счет текущих операций

A. Товары и услуги

1. Экспорт (+) и импорт (-) товаров
2. Экспорт (+) и импорт (-) услуг (транспортные, туризм, услуги связи, страхование)

B. Поступления от факторных услуг (труда и капитала)

1. Выплаты лицам наемного труда
2. Доходы от инвестиций (прямых и портфельных)

C. Текущие переводы (трансферты – государственные и частные)

II. Счет движения капитала и финансов

A. Счет движения капитала

1. Переводы капитала
2. Приобретение и продажа нефинансовых активов

B. Счета финансов (финансовый счет)

1. Прямые инвестиции
2. Портфельные инвестиции
3. Прочие инвестиции (активы, обязательства)
4. Резервные активы (официальные резервы):

- 4.1. монетарное золото

4.2. специальные права заимствования

4.3. резервная позиция в МВФ (СДР)

4.4. иностранная валюта (валюта, депозиты и ценные бумаги).

Чистые ошибки и пропуски

Два основных раздела платежного баланса: Счет (или баланс) текущих операций отражает операции с реальными ресурсами (товарами, услугами, доходом); Счет (баланс) движения капитала и финансов показывает *финансирование* движения потоков реальных ресурсов.

Счет текущих операций характеризует все поступления и расходы иностранной валюты, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг, а также чистые трансфертные платежи из страны в другие страны (главным образом гуманитарная и техническая помощь). Экспорт товаров и услуг создает, приносит стране иностранную валюту, поэтому показывается со знаком (+). Импорт и сходные с ним операции приводят к потерям иностранной валюты и потому показываются со знаком (-).

Поступления от факторных услуг (труда и капитал) показывают разницу между: заработной платой, полученной отечественными работниками за рубежом, и заработной платой, полученной иностранными работниками, и разницу между процентами и дивидендами, полученными на вложенный за границу капитал и процентами и дивидендами, выплаченными на иностранные инвестиции.

Сальдо (остаток) платежного баланса по текущим операциям равняется сумме сальдо торгового баланса и сальдо «невидимых операций» (услуги, трансферты, доходы и платежи по инвестициям).

Счет движения капиталов отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных или финансовых активов. Покупка материальных и финансовых активов иностранцами (ввоз капитала) приносит стране иностранную валюту, покупка иностранных материальных или финансовых активов резидентами данной страны (вывоз капитала) приводит к оттоку иностранной валюты. Если ввоз капитала больше вывоза, то имеется положительное сальдо счета движения капиталов, если вывоз больше ввоза сальдо – отрицательное.

Важная часть платежного баланса – **официальные валютные резервы** – фиксирует изменения в резервах центрального банка, используемых для достижения сбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движению капитала.

Баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов взаимосвязаны. Дефицит платежного баланса по текущим операциям покрывается за счет продажи активов за рубежом или займов, т.е. ведет к притоку капитала на счет движения капиталов. И наоборот, актив баланса текущих операций свидетельствует о наличии избыточных средств и порождает вывоз капитала за рубеж, т.е. ведет к оттоку капитала по балансу движения капиталов и кредитов.

Однако на практике суммарный итог первого и второго разделов платежного баланса не уравновешивается автоматически. Для достижения равновесия приходится использовать резервные активы центральных банков и правительственных органов. Несбалансированность двух первых частей платежного баланса вызывает движение официальных резервов, находящихся в распоряжении центральных банков.

Когда говорят о положительном или отрицательном платежном балансе, то имеют в виду баланс счетов текущих операций и движения капиталов (I + II). Если баланс отрицательный (расходы больше поступлений), то происходит сокращение официальных резервов, если баланс положительный (поступления больше расходов), то официальные резервы растут. Таким образом все составные части платежного баланса должны в сумме составлять ноль, т.е. в соответствии с принципами построения платежного баланса он всегда является сбалансированным.

Итак, сокращение официальных резервов показывает масштабы дефицита платежного баланса; рост официальных резервов показывает величину положительного сальдо платежного баланса.

Из-за сложности полного учета всех сделок, неоднородности цен, разницы во времени регистрации сделок неизбежны некоторые искажения и неточности. Этим обусловлено введение в платежный баланс специальной статьи «*чистые ошибки и пропуски*». Чистые ошибки и пропуски характеризуют неучтенный объем вывезенной (ввезенной) валюты. Большое отрицательное сальдо по этой статье свидетельствует о несовершенстве статистической и информационной баз, о слабом контроле государства за миграцией капитала.

Состояние платежного баланса во многом характеризует положение страны на мировом рынке. Например, дефицит текущего баланса свидетельствует о низкой конкурентоспособности национальных

товаров, об активном вторжении импортной продукции, общее *отрицательное сальдо* платежного баланса ослабляет позиции национальной валюты, ведет к усиленному притоку иностранного капитала.

Стабильно *положительное сальдо*, с одной стороны, укрепляет позиции национальной валюты и одновременно позволяет иметь прочную финансовую базу для вывоза капитала из страны, с другой стороны, если в стране длительное время существует положительное сальдо платежного баланса, то на мировом рынке возникает дефицит национальной валюты, в результате импорт из страны с «сильной» валютой становится затруднительным, а это может отрицательно сказаться на экспорте.

Задача уравнивания баланса международных расчетов входит в число главных целей экономической политики государства наряду с обеспечением экономического роста, борьбой с инфляцией и безработицей. Государственное регулирование платежного баланса – это совокупность валютных, финансовых, денежно-кредитных мер, направленных на формирование основных статей платежного баланса.

Корректировать платежный баланс государство может:

- манипулируя резервами;
- проводя торговую политику, ограничивающую импорт (спрос на валюту) и поощряющую экспорт (предложение валюты);
- вводя валютный контроль (рационирование). Правительство может потребовать от экспортеров продажи ему всей валютной выручки, с тем чтобы потом распределить ее между импортерами;
- проводя соответствующую налоговую и денежную политику. Например, сдерживающая фискальная политика и политика «дорогих» денег приведут к сокращению ВВП, и следовательно, спроса на импортные товары и иностранную валюту.

Платежный баланс России. Информация о состоянии платежного баланса СССР всегда считалась закрытой. Только после вступления России в МВФ (1992 г.) платежный баланс России стал регулярно публиковаться (табл. 19.1).

Таблица 19.1

**Платежный баланс Российской Федерации
за 1997 г. (в млн. долл.)**

Счет текущих операций	3342
Торговый баланс	17325
Баланс услуг	– 5198
Баланс оплаты труда и инвестиционных доходов	– 8424
Баланс текущих трансфертов	– 362
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	5746
Чистые ошибки и пропуски	– 7273
Изменение валютных резервов (рост)	1815

Охарактеризуем кратко состояние платежного баланса России за 1997 г. Положительное сальдо по счету текущих операций, свидетельствующее о том, что поступления по экспортным операциям превысили расход иностранной валюты по импортным операциям, достигнуто за счет торгового баланса.

Положительное сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами означает, что в 1997 г. ввоз иностранного капитала в Россию превысил его вывоз. В то же время значительная величина чистых ошибок и пропусков свидетельствует о недостатках таможенно-валютного контроля в России и о значительном объеме неучтенного вывезенного капитала.

Общее положительное сальдо платежного баланса привело к увеличению валютных резервов Банка России на 1,8 млрд. долл. По состоянию на 1 января 1998 г. золотовалютные резервы страны составили 17,8 млрд. долл. Запасы монетарного золота превышали 500 т.

19.4. Современная валютная система России

В условиях централизованной плановой экономики в СССР существовала система государственной валютной монополии: предприятия и организации не имели права самостоятельного выхода на внешние рынки и действовали только через государственных посредников – внешнеторговые объединения Министерства внешней торговли СССР. Предприятия не имели валютных счетов и вся выручка от продажи продукции за рубежом поступала в бюджет. Расчеты с предприятиями осуществлялись на базе внутренних цен, положительная разница между внутренними и мировыми ценами поступала в бюджет, отрицательная – датировалась из бюджета.

Государственная валютная монополия предполагала:

- монопольную собственность государства на валютные ресурсы;
- осуществление всех валютных платежей только с санкции государства и только через единый государственный центр;
- проведение валютных расчетов по внешнеэкономическим операциям только в иностранной валюте;
- разный валютный режим для собственных граждан и иностранцев.

Госбанк СССР имел исключительное право на совершение сделок с валютными ценностями на территории СССР, а проведение международных валютных, расчетных и кредитных операций было поручено Внешторгбанку СССР.

Госбанк СССР устанавливал единый официальный курс рубля, золотое содержание которого было рассчитано на базе паритета покупательной способности рубля к иностранной валюте. Официальный курс рубля практического значения не имел, так как конкретные внешнеэкономические операции совершались по другим, устанавливаемым Госбанкам курсам.

Валютный курс рубля десятилетиями не менялся. Если же и происходили какие-то изменения, то, скорее, по политическим, нежели по экономическим мотивам. Динамика официального курса рубля выглядела следующим образом:

1950 г.: 1 руб. = 0,22168 г золота (1 долл. = 4 руб.);

1961 г.: 1 руб. = 0,987412 г золота (1 долл. = 90 коп.).

После окончательного краха золотого стандарта курс рубля был привязан к "корзине" из шести основных валют и затем менялся следующим образом:

1971 г.: 1 долл. = 83 коп.

1976 г.: 1 долл. = 70 коп.

1990 г.: 1 долл. = 1,8 руб.

С 1 января 1991 г. официальный курс рубля был отменен. В конце 80-х годов в практику внешнеэкономической деятельности были внесены существенные изменения. Во-первых, предприятиям и организациям было предоставлено право самостоятельного выхода на внешние рынки, что автоматически повлекло за собой открытие валютных счетов и создание системы валютных отчислений в валютные фонды предприятий. Во-вторых, снимался запрет на привлечение в страну иностранных предпринимателей и иностранных капиталов. С 1990 г. начали регулярно проводиться валютные аукционы Внешэкономбанка СССР, на которых покупались и продавались валютные средства предприятий. Так были заложены основы формирования валютного рынка.

После распада СССР в России начался последовательный демонтаж системы валютной монополии. Важнейшими целями валютной политики стали:

- достижение конвертируемости национальной валюты;
- поддержание стабильного валютного курса;
- превращение рубля в единственное законное платежное средство на территории России.

С принятием в 1992 г. Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (Приложение 19.1) прекратила свое существование государственная валютная монополия. Вместо исключительного права государства на совершение валютных операций провозглашалось равноправие всех хозяйствующих субъектов в валютной сфере. Был установлен единый валютный курс по всем операциям, а сам курс определялся дважды в неделю по итогам аукционов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) и носил статус официального курса.

С мая 1996 г. Банк России отменил механизм установления курса рубля в форме привязки к курсу ММВБ и перешел к объявлению ежедневных курсов покупки и продажи долларов США. С середины 1995 г. в России стал практиковаться «валютный коридор», т.е. Центральный банк определял время, в течение которого курс рубля мог меняться только в определенных, заранее заданных пределах.

Параметры «коридора» привязываются к прогнозируемым темпам инфляции. Однако после разразившегося в стране в августе 1998 г. банковского кризиса Банк России отказался от поддержки жестких ежедневных границ колебаний обменных курсов рубля и установил новый диапазон курса рубля в размере от 6,0 до 9,5 руб. за доллар, а с 1 сентября Банк России объявил о переходе к плавающему валютному курсу.

Общая неблагоприятная экономическая ситуация в России 90-х годов (падение объема производства, инфляция, кризис неплатежей и т.п.) не могли не отразиться на динамике валютного курса рубля, которая в 1992–1998 гг. выглядела следующим образом (табл. 19.2).

Таблица 19.2

**Динамика курса рубля (деноминированных рублей за 1 доллар;
декабрь соответствующего года)**

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Рублей за доллар	0,415	1,25	3,55	4,64	5,50	6,0	22,0
Темп падения курса рубля (раз)	1,0	3,0	2,85	1,31	1,18	1,09	3,7

Основными причинами резкого падения курса в 1992–1994 гг. стали:

- высокие темпы инфляции и подрыв покупательной способности рубля, увеличивавшие спрос на иностранную валюту;
- незначительные поступления валюты от чистого экспорта, обусловленные неэффективной структурой внешней торговли, и, следовательно, ограниченная возможность накопления валютных резервов, с помощью которых можно поддерживать курс рубля по отношению к иностранной валюте;
- принятие Россией на себя значительной части валютного долга СССР, снижение возможности по наращиванию валютных резервов;
- нестабильность экономического и политического состояния, утечка валюты в иностранные банки, уменьшение ее предложения на внутреннем рынке России.

В 1995–1997 гг. продолжалось падение курса рубля, но темп падения заметно снизился. Это замедление связано со снижением темпов инфляции, проведением жесткой денежно-кредитной политики, введением «валютного коридора», активным участием Центрального банка в валютных торгах.

Однако разразившийся осенью 1998 г. финансово-бюджетный кризис подорвал процесс стабилизации экономики, тенденцию к замедлению падения курса рубля, привел к валютному кризису и новому резкому падению курса рубля.

Стремление России к интеграции в мировое хозяйство предполагает ее активное участие в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях. Чтобы стать полноправным участником этих отношений, России необходима устойчивая конвертируемая валюта.

Необходимыми условиями обеспечения полной конвертируемости рубля и повышения его обменного курса являются:

- экономический рост и повышение доли России в мировой торговле;
- снижение бюджетного дефицита;
- расширение производства товаров и услуг, способных противостоять растущей массе денег в обращении;
- последовательное проведение Центральным банком линии на стабилизацию и укрепление курса рубля;
- широкое привлечение в экономику России иностранного капитала;
- вытеснение доллара из экономического и денежного оборота внутри страны и др.

Осуществление названных мер позволит российскому рублю занять достойное место среди валют ведущих стран мира.

В ы в о д ы

1. Международные валютные отношения строятся на основе валютных систем отдельных государств и мировой валютной системы. Последняя в течение XX века прошла путь от стихийно функционировавшей системы золотого стандарта до современной регулируемой бумажно-денежной системы. В 70-х годах произошла полная демонетизация золота, золото окончательно перестало выполнять функции денег, превратившись просто в высоколиквидный товар. Участие валюты той или иной страны в международных расчетах зависит от устанавливаемого режима обратимости валют. Различают свободно конвертируемую валюту, валюту с ограниченной конвертируемостью и замкнутую валюту.

2. Валютные рынки представляют собой систему экономических отношений между продавцами и покупателями иностранной валюты. Цена валюты, или валютный (обменный) курс – это цена валюты одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. В современном мире возможны три вида валютных курсов: абсолютно гибкий (плавающий) валютный курс, уровень которого определяется спросом на иностранную валюту и ее предложением; фиксированный курс, устанавливаемый государством, которое берет на себя обязательство продавать и покупать иностранную валюту по твердому официально установленному курсу; регулируемые плавающие курсы, при которых государство (центробанк) осуществляет на валютных рынках валютные интервенции в целях недопущения резких колебаний курса национальной валюты.

3. Курсы национальной и иностранной валюты изменяются в противоположных направлениях. Падение курса национальной валюты удешевляет отечественный экспорт и делает дороже импортные товары, наоборот, повышение курса национальной валюты ведет к удешевлению импорта и росту стоимости экспортируемой продукции. На динамику валютного курса оказывают влияние изменение величины ВВП, состояние торгового баланса страны, уровень процентных ставок, проводимая денежно-кредитная политика и т.п. Поскольку изменение валютного курса имеет существенные макроэкономические последствия, то валютное регулирование является одной из важнейших функций государства (центробанка).

4. Все операции с валютой, которые осуществлялись в стране в течение года, отражаются в ее платежном балансе. Поступление и вывоз валюты в связи с экспортом и импортом товаров и услуг, также переводы доходов от миграции факторов производства отражаются на счете текущих операций. Перемещение капитала из страны в страну – на счете движения капиталов. Несоответствие между этими двумя разделами платежного баланса покрывается за счет официальных резервов центрального банка. Пассивный платежный баланс означает превышение вывоза валюты из страны над ввозом и ведет к сокращению официальных резервов. Активный платежный баланс означает преобладание ввоза валюты над вывозом и увеличивает официальные резервы страны.

5. В начале 90-х годов в России была ликвидирована государственная валютная монополия. Иностранная валюта стала объектом купли-продажи для граждан и предприятий. Российская валюта приобрела ограниченную конвертируемость. Курс рубля определяется на валютном рынке, но находится под контролем центробанка. Для поддержания курса рубля центробанк может осуществлять валютные интервенции. Происходящее в 90-х годов резкое падение курса рубля вызвано неблагоприятной экономической ситуацией в стране: высокими темпами инфляции, падением объемов производства, низкой конкурентоспособностью российских товаров на мировых рынках и т.п.

П р и л о ж е н и е

19.1. Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г. (ВВС, 1992, № 45, ст. 2542)

[и з в л е ч е н и е]

С т а т ь я 1. Основные понятия

1. «Валюта Российской Федерации»:

- а) находящиеся в обращении... рубли в виде банковских билетов (банкнот) Центрального банка Российской Федерации и монеты;
- б) средства в рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях в Российской Федерации;

7. «Валютные операции»:

- а) операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием в качестве средства платежа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте;
- б) ввоз и пересылка в Российскую Федерацию, а также вывоз и пересылка из Российской Федерации валютных ценностей;
- в) осуществление международных денежных переводов...

Статья 2. Защита валюты Российской Федерации

1. Расчеты между резидентами осуществляются в валюте Российской Федерации без ограничений.
2. Порядок приобретения и использования в Российской Федерации валюты Российской Федерации нерезидентами устанавливается Центральным банком Российской Федерации в соответствии с законами Российской Федерации

Статья 3. Право собственности на валютные ценности

1. Валютные ценности в Российской Федерации могут находиться в собственности как резидентов, так и нерезидентов.
В Российской Федерации право собственности на валютные ценности защищается государством наряду с правом собственности на другие объекты собственности...

Статья 4. Внутренний валютный рынок Российской Федерации

1. Резиденты имеют право покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке Российской Федерации в порядке и на цели, определяемые Центральным банком Российской Федерации.
2. Покупка и продажа иностранной валюты в Российской Федерации производится через уполномоченные банки в порядке, устанавливаемом Центральным банком Российской Федерации.
Сделки купли-продажи иностранной валюты могут осуществляться непосредственно между уполномоченными банками, а также через валютные биржи, действующие в порядке и на условиях, устанавливаемых Центральным банком Российской Федерации...
4. Центральный банк Российской Федерации в целях регулирования внутреннего валютного рынка Российской Федерации может устанавливать предел отклонения курса покупки иностранной валюты от курса ее продажи, а также проводить операции по покупке и продаже иностранной валюты.

Статья 6. Валютные операции резидентов в Российской Федерации

1. Текущие валютные операции осуществляются резидентами без ограничений.
2. Валютные операции, связанные с движением капитала, осуществляются резидентами в порядке, установленном Центральным банком Российской Федерации.
3. Резиденты имеют право без ограничений переводить, ввозить и пересылать валютные ценности в Российскую Федерацию при соблюдении таможенных правил...
4. Резиденты имеют право продавать иностранную валюту за валюту Российской Федерации на внутреннем валютном рынке Российской Федерации в порядке, предусмотренном статьей 4 настоящего Закона...

Статья 9. Центральный банк Российской Федерации как орган валютного регулирования

1. Центральный банк Российской Федерации является основным органом валютного регулирования в Российской Федерации.
2. Центральный банк Российской Федерации в рамках настоящего Закона:
 - а) определяет сферу и порядок обращения в Российской Федерации иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте;
 - б) издает нормативные акты, обязательные к исполнению в Российской Федерации резидентами и нерезидентами;
 - в) проводит все виды валютных операций;
 - г) устанавливает правила проведения резидентами и нерезидентами в Российской Федерации операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте....
 - д) устанавливает порядок обязательного перевода, ввоза и пересылки в Российскую Федерацию иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам, а также случаи и условия открытия резидентами счетов в иностранной валюте, в банках за пределами Российской Федерации...

Основные термины и понятия

Валютные отношения, валюта, национальная валютная система, международная валютная система, золотой стандарт, валютный паритет, золотодевизная система, золотодолларовая система, МВФ, МБРР, демонетизация золота, СДР, валютная корзина, валютные рынки, конвертируемость, резервные валюты, прямая, обратная котировка, гибкие валютные курсы, фиксированные валютные курсы, девальвация, ревальвация, валютные интервенции, паритет покупательной способности, платежный баланс, счет текущих операций, счет движения капитала, официальные валютные резервы, государственная валютная монополия.

Контрольные вопросы и задания

1. Что собой представляют валютные отношения, валютный механизм и валютная система? Какие виды валютных систем Вы знаете?
2. Каковы основные элементы национальной валютной системы? Что собой представляет мировая валютная система? Назовите основные этапы ее развития.
3. Охарактеризуйте мировую валютную систему с конца XIX в. до начала первой мировой войны. Как в этот период определялся курс валюты? Предположим, что в стране А и В существует золотой стандарт. Единица валюты страны А равна 0,7 г золота, а единица валюты страны В равна 3,5 г золота.
 - а) Сколько стоит единица валюты страны А в валюте страны В?
 - б) Сколько стоит единица валюты страны В в валюте страны А?
4. Охарактеризуйте основные принципы построения Бреттон-Вудской валютной системы. Почему курсы иностранных валют были привязаны к доллару США? Что привело к краху золотодолларового стандарта?
5. Рассмотрите основные черты современной мировой валютной системы. Какова сегодня роль золота в международных расчетах? Как в настоящее время определяются валютные курсы?
6. Что собой представляет МВФ и каковы его функции? Как образуется капитал МВФ и на каких цели он расходует? Что такое СДР и как определяется их курс? В чем состоят функции МБРР?
7. Что такое конвертируемость (обратимость) валюты? Какие виды обратимости Вы знаете? Охарактеризуйте их. Какие валюты называются резервными? От чего зависит степень конвертируемости валюты?
8. Что такое валютный или обменный курс? Что он характеризует? Что такое «прямая котировка»? Допустим, что 1 руб. равен 3,4 нем. марки. Какая это котировка?
9. Что происходит с курсом национальной валюты, если на покупку иностранной валюты требуется затратить больше/ меньше национальной валюты чем раньше? Обменный курс изменился с 4 марок за доллар до 2 марок за доллар. Что произошло с курсом марки и доллара?
10. Как понижение/ повышение курса национальной валюты отражается на экспорте/ импорте? Если японская иена обесценится по отношению к доллару США, как изменится спрос на японские компьютеры, продаваемые в США, и американскую шерсть, продаваемую в Японии?
11. Кто из участников внешней торговли выигрывает в результате падения/повышения курса национальной валюты?
12. Что собой представляет фиксированный валютный курс? Что такое девальвация и ревальвация? Что произошло:
 - а) с французским франком, если его официальный курс изменился с 6 фр. за доллар до 7 фр. за доллар?
 - б) с японской иеной, если ее официальный курс изменился со 130 до 120 иен за доллар?
13. Что должен делать центробанк (покупать или продавать иностранную валюту) для поддержания курса национальной валюты в случае:
 - а) падения курса национальной валюты в результате:
 - повышения спроса на иностранную валюту;
 - сокращения предложения иностранной валюты?
 - б) повышения курса национальной валюты в результате:
 - снижения спроса на иностранную валюту;

увеличения предложения иностранной валюты?

14. Как изменение курса национальной валюты влияет на отечественных производителей? Каковы макроэкономические последствия изменения курса национальной валюты?
15. Рассмотрите основные факторы, влияющие на курс валюты. Как изменится курс валюты в результате:
- а) роста/уменьшения ВВП в данной стране;
 - б) роста/уменьшения ВВП за рубежом;
 - в) повышения внутренних цен в данной стране;
 - г) повышения цен в зарубежной стране;
 - д) изменения состояния торгового баланса;
 - е) роста/падения процентных ставок внутри страны;
 - ж) проведения политики «дорогих»/ «дешевых» денег?
16. Что представляет собой платежный баланс страны? Из каких частей он состоит? Охарактеризуйте, что отражает I раздел платежного баланса «Счет текущих операций» и II раздел «Счет движения капитала». Что входит в официальные резервы страны?
17. В каких случаях приведенные ниже операции вызовут поступление валюты в страну, а в каких будет происходить отток валюты из страны?
- а) гражданин России приобретает виллу в Италии;
 - б) крупный московский банк предоставляет правительству Украины ссуду в 100 тыс. долл.;
 - в) российский импортер обуви берет краткосрочный займ в одном из итальянских банков для приобретения партии обуви;
 - г) американская корпорация покупает в России завод;
 - д) Россия экспортирует нефть за границу.
18. На основании приведенных данных составьте платежный баланс (в млн. долл.) и выделите основные его разделы:

экспорт нефти	6
импорт зерна	5
экспорт оборудования	2
доходы от туризма иностранцев	6
денежные переводы иностранцев	2
покупка акций частных компаний за рубежом	6
покупка золота за рубежом	1

19. Как связаны между собой счет текущих операций и счет движения капитала? Если по счету текущих операций вывоз валюты больше/меньше ввоза, то, как это отразится на счете движения капитала? В каком случае можно говорить о дефиците или излишке платежного баланса?
20. Что происходит с официальными резервами, если платежный баланс отрицателен/положителен?
21. Что собой представляла валютная система в условиях плановой экономики? Что предполагает государственная валютная монополия? Какой валютный курс существовал в советской экономике и как он устанавливался?
22. Какие изменения вносились в валютные отношения Законом «О валютном регулировании и валютном контроле»? Какие цели стоят перед Россией при проведении валютной политики?
23. Как определяется курс рубля, начиная с 1992 г.? Что такое «валютный коридор»? Рассмотрите динамику курса рубля в 1992–1998 гг. и объясните причины его падения.
24. Какие меры предпринимаются государством для поддержания курса рубля? Что нужно сделать для того, чтобы повысить курс рубля и превратить его в конвертируемую валюту?

Т е с т ы

1. В современных условиях преобладают валютные системы, базирующиеся на:
- а) золотом стандарте;

- б) плавающих (гибких) курсах;
 - в) фиксированных курсах;
 - г) регулируемых плавающих курсах.
2. На валютном рынке:
- а) импортеры товаров предъявляют спрос на национальную валюту и предлагают иностранную;
 - б) импортеры товаров предъявляют спрос на иностранную валюту и предлагают национальную;
 - в) экспортеры товаров предъявляют спрос на иностранную валюту и предлагают национальную;
 - г) экспортеры товаров предъявляют спрос на национальную валюту и предлагают иностранную.
3. Что определяет курс валюты в системе плавающих валютных курсов?
- а) размер золотого запаса страны;
 - б) уровень национального дохода;
 - в) решения правительства;
 - г) спрос и предложение на рынке валют.
4. Что произошло, если 1 марка обменивалась на 4 фр. франка, а теперь обменивается на 4,5 фр. франка?
- а) курс марки упал;
 - б) курс марки повысился;
 - в) курс французского франка повысился;
 - г) курс французского франка упал.
5. Российский рубль является:
- а) свободно конвертируемой валютой;
 - б) замкнутой валютой;
 - в) частично конвертируемой валютой;
 - г) резервной валютой.
6. Если цена немецкой марки в долларах упадет с 50 центов до 45 центов за марку, то цена американского магнитофона (в долларах), продаваемого в Германии за 150 марок:
- а) упадет на 10 долл.;
 - б) вырастет на 7,5 долл.;
 - в) упадет на 5 долл.;
 - г) упадет на 7,5 долл.
7. Повышения курса национальной валюты ведет к выигрышу:
- а) потребителей;
 - б) отраслей, использующих импортное сырье;
 - в) отраслей экономики, ориентированных на экспорт;
 - г) отраслей, производящих товары, конкурирующие с импортными.
8. Как повлияет на физический объем экспорта и импорта страны падение курса национальной валюты:
- а) экспорт и импорт возрастут;
 - б) экспорт и импорт упадут;
 - в) экспорт возрастет, а импорт снизится;
 - г) экспорт снизится, а импорт возрастет.
9. Девальвация валюты означает:
- а) отказ от золотого стандарта;
 - б) повышение официального курса валюты;
 - в) падение внутренней покупательной способности валюты;
 - г) понижение официального курса валюты.
10. Спрос на немецкие марки увеличится, если:
- а) реальные процентные ставки в Германии возрастут;
 - б) уровень инфляции окажется ниже, чем в других странах;
 - в) реальные процентные ставки в Германии упадут;
 - г) уровень инфляции окажется выше, чем в других странах.
11. Если курс национальной валюты падает, то центральный банк должен:
- а) продавать иностранную валюту;
 - б) продавать национальную валюту;
 - в) покупать иностранную валюту;
 - г) покупать национальную валюту.
12. Какие из приведенных компонентов платежного баланса относятся на счет текущих операций:

- а) прямые зарубежные инвестиции;
 - б) экспорт товаров;
 - в) доходы от иностранных инвестиций;
 - г) портфельные вложения за рубежом.
13. Какие из приведенных компонентов платежного баланса относятся на счет движения капитала:
- а) прямые зарубежные инвестиции;
 - б) экспорт товаров;
 - в) доходы от иностранных инвестиций;
 - г) портфельные вложения за рубежом.
14. Поступление валюты в страну происходит в результате:
- а) импорта товаров;
 - б) экспорта услуг;
 - в) выплат иностранным рабочим;
 - г) прямых инвестиций в данную страну.
15. Отток валюты из страны происходит в результате:
- а) импорта товаров;
 - б) экспорта услуг;
 - в) выплат иностранным рабочим;
 - г) прямых инвестиций в данную страну.
16. К официальным резервам центробанка относятся:
- а) наличные деньги в обращении;
 - б) иностранная валюта;
 - в) золотой запас страны;
 - г) государственные ценные бумаги.

===== * * * =====

ПРОГРАММА КУРСА «ЭКОНОМИКА»

ВВЕДЕНИЕ

Предмет и метод экономики

Что изучает экономика? Ее функции и место среди других наук. Экономическая теория и экономическая политика. Связь экономики с другими науками. Экономика и право. Методы экономических исследований. Научная абстракция. Экономические законы и категории. История развития экономики как науки.

РАЗДЕЛ 1

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Тема 1

Потребности и ресурсы общества. Производство

Безграничные потребности общества и их структура. Целевая функция общественного производства. Материальное, нематериальное производство. Факторы производства. Ограниченность ресурсов. Проблема выбора («что, как и для кого?»). Кривая производственных возможностей. Неполное использование ресурсов. Закон замещения, альтернативная стоимость. Экономические системы и их сущность. Традиционная, плановая, рыночная и смешанная экономика.

Т е м а 2

Типы и формы собственности. Приватизация.

Собственность: экономическое понимание. Присвоение и отчуждение. Собственность и хозяйствование. Соотношение юридического и экономического содержания собственности. Типы собственности: частная и общественная. Права частной собственности. Формы частной собственности и их характеристика. Государственная собственность: происхождение, место и роль в рыночной экономике. Гражданский кодекс Российской Федерации о формах собственности в России.

Последствия огосударствления экономики. Необходимость, цели и пути приватизации в России. Итоги и проблемы. Федеральный закон «О приватизации государственного имущества в Российской Федерации...» Мировой опыт приватизации.

Т е м а 3

Современная рыночная экономика

Товарное производство: условия существования, типы. Товар и его свойства. Совокупная и предельная полезность, закон убывающей предельной полезности. Цена как категория обмена.

Сущность и функции денег. Исторический процесс возникновения и развития денег. Современные деньги: сущность и виды. Денежные агрегаты. Уравнение обмена Фишера. Количество денег в обращении. Стоимость денег.

Основные характеристики рыночного хозяйства. Гражданский кодекс Российской Федерации и «правила поведения» в рыночной экономике. Рыночная система и фундаментальные вопросы экономики. Кругооборот товара и денег.

Преимущества и недостатки рыночной экономики. Государство в рыночной экономике. Экономические функции государства. Общественные блага и услуги. Методы, формы и инструменты государственного регулирования.

Необходимость и пути перехода к регулируемому рынку в России. Переходная экономика России.

Р А З Д Е Л 2

МИКРОЭКОНОМИКА

Т е м а 4 Теория спроса и предложения

Потребительский выбор и бюджетное сдерживание. Условие равновесия потребителя согласно кардиналистической теории. Бюджетная линия. Кривая безразличия потребителя. Карта кривых безразличия. Условие равновесия потребителя согласно ординалистической теории.

Спрос: понятие и факторы, определяющие спрос. Эластичность спроса. Виды эластичности и факторы, влияющие на нее. Предложение: понятие и факторы, определяющие предложение. Эластичность предложения и факторы, влияющие на нее.

Рыночное равновесие и рыночная цена. Нарушения рыночного равновесия. Виды рыночного равновесия.

Т е м а 5

Конкуренция и монополия

Конкуренция: сущность и функции. Методы конкурентной борьбы, виды конкурентного поведения фирм. Рынок совершенной конкуренции. Несовершенная конкуренция. Монополия: понятие, происхождение, типы; олигополия, монополистическая конкуренция.

Экономический вред монополий. Антимонопольная деятельность государства: цели и методы. Монополии в советской экономике. Необходимость и пути демополизации. Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Т е м а 6

Предпринимательство и предприятие

Предпринимательство и его функции в экономике. Социально-экономическое понятие предприятия. Предприятие как обособленная производственно-хозяйственная единица. Характеристика предприятий. Малый бизнес и его место в современной экономике. Венчурное предпринимательство. Организационно-правовые формы предприятий. Объединения предприятий. Гражданский кодекс Российской Федерации об организационно-правовых формах предпринимательства в России.

Т е м а 7

Теория производства. Издержки производства, доходы и прибыль фирмы

Процесс производства. Производственная функция. Совокупный, средний и предельный продукт. Закон убывающей отдачи.

Экономические издержки производства. Внутренние и внешние издержки. Издержки производства в краткосрочном периоде: виды (общие и средние) и их динамика. Понятие и значение предельных издержек.

Доход фирмы: совокупный, средний, предельный. Сопоставление дохода и издержек. Определение оптимального объема производства. Модели: «совокупный доход – совокупные издержки», «предельный доход – предельные издержки». Условия: закрытия фирмы, минимизации убытков, максимизации прибыли.

Т е м а 8

Рынки ресурсов и формирование факторных доходов

Рынки ресурсов и их особенности. Цены ресурсов и их роль в экономике. Спрос на ресурсы и факторы, влияющие на него. Оптимальное соотношение ресурсов. Правило наименьших издержек. Правило максимизация прибыли.

Теории заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата. Рынок труда и его особенности. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Влияние профсоюзов на уровень заработной платы. Проблемы заработной платы в современной России.

Рынок природных ресурсов и его особенности. Равновесие на рынке земли. Земельная рента. Цена земли. Процент как цена капитала. Номинальный и реальный процент.

Пофакторное и персональное распределение доходов. Проблема социальной справедливости в распределении доходов. Динамика доходов населения в современной России. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».

Р А З Д Е Л 3

МАКРОЭКОНОМИКА

Т е м а 9

Основные макроэкономические показатели.

Характеристика целей макроэкономического развития и их соотношение. Национальный объем производства. Валовой национальный продукт. Расчет валового национального продукта по расходам и по доходам. Номинальный и реальный ВВП. Дефлятор – ВВП. Система национальных счетов. Валовой национальный продукт и общественное благосостояние.

Безработица: понятие и виды. Измерение безработицы. Естественный уровень безработицы. Социально-экономические последствия безработицы. Закон Оукена. Безработица в России 90-х годов. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации».

Определение инфляции. Измерение инфляции. Виды инфляции. Открытая и подавленная инфляция. Причины инфляции и ее социально-экономические последствия. Кривая Филлипса.

Инфляция в России 90-х годов.

Т е м а 10

Макроэкономическое равновесие

Совокупный спрос и факторы, его определяющие. Совокупное предложение. Характеристика кривой совокупного предложения. Равновесие: реальный уровень производства и уровень цен. Нарушения равновесия. Эффект «храповика». Стагфляция.

Совокупные расходы. Потребление и сбережения. Кривая потребления. Показатели, характеризующие потребление и сбережения. Потребление и национальный объем производства.

Инвестиции. Спрос на инвестиции и факторы, его определяющие. Инвестиции и национальный объем производства. Мультипликационный эффект.

Макроэкономическое равновесие. Модель: «совокупные расходы – валовой национальный продукт». Модель: «инвестиции–сбережения». Макроэкономическое равновесие и потенциальный объем производства. Рецессионные и инфляционные разрывы.

Т е м а 11

Государственный бюджет и фискальная политика государства

Экономическая теория налогообложения. Принципы, формы налогообложения, налоговая система. Налоговая система России: проблемы и перспективы развития. Налоговый кодекс Российской Федерации.

Государственный бюджет: принципы построения, структура доходов и расходов. Бюджетный дефицит: причины и способы регулирования. Государственный долг и его влияние на экономическое развитие. Бюджетный кодекс Российской Федерации.

Фискальная политика: сущность и методы. Фискальные мультипликаторы. Автоматические стабилизаторы и дискреционная фискальная политика. Виды и эффективность фискальной политики.

Т е м а 12

Денежно-кредитная система и монетарная политика государства

Сущность, функции, виды кредита. Современная банковская система. Коммерческие банки и их функции. Как банки делают деньги. Центральный банк, его место и роль в современной экономике. Банк России и его функции. Федеральные законы «О банках и банковской деятельности» и «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Спрос на деньги. Денежный рынок. Теория монетаризма. Монетарная политика государства: цели и инструменты. «Кейнсианский передаточный механизм». Виды и эффективность монетарной политики.

Т е м а 13

Экономический рост и цикличность экономического развития

Экономический рост: понятие, показатели, типы, факторы роста. Функция Кобба–Дугласа. Инвестиции. Принцип акселерации. Теория экономических циклов. Характеристика фаз цикла. Причины цикличности и виды циклов. «Длинные волны» Н.Д. Кондратьева. Антициклическая деятельность государства и политика экономического роста.

РАЗДЕЛ 4 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Тема 14 Международная торговля

Внешняя торговля и ее отличия от внутренней торговли. Характеристики мировой торговли. Теория внешней торговли. Внешнеторговая политика государства. Фритредерство и протекционизм. Методы регулирования внешней торговли. Состояние внешней торговли России. Законы Российской Федерации «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» и «Закон Российской Федерации о таможенном тарифе».

Тема 15 Международное перемещение факторов производства

Сущность, причины и формы международного движения капитала. Масштабы, динамика и основные направления мировой миграции капитала. Инвестиционный климат. Россия на мировом рынке капиталов. Закон Российской Федерации «Об иностранных инвестициях в РСФСР».

Международная миграция рабочей силы: причины, формы, последствия. Государственное регулирование межстранового перемещения рабочей силы. Миграция труда в современной России.

Тема 16 Международная валютная система

Мировая валютная система: этапы развития и характеристика современного состояния. Валютная обратимость. Валютный рынок и валютный курс. Факторы, определяющие валютный курс. Валютная политика и ее инструменты. Платежный баланс: основные статьи и структура. Валютная система России: проблемы и перспективы развития. Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле».

===== * * * =====

Список дополнительной литературы

1. Учебники и учебные пособия

- Буглай В., Левенцев В.* Международные экономические отношения. М., 1996.
Гайгер Линвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика, М., 1996.
Гальперин В.М. и др. Микроэкономика: В 2-х т. СПб., 1994.
Долан Э. Дж., Кэмпбелл К.Д., Кампбелл Р. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.–Л., 1991.
Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992.
Киреев А. Международная экономика: В 2-х т. М., 1997.
Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. *Чепурина М.Н.* и *Киселевой Е.А.* Киров, 1994.
Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. СПб., 1992.
Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика. Пер. с англ. М., 1992.
Основы экономической теории / Под ред. *Камаева В.Д.* М., 1996.
Общая экономическая теория: Учебник / Под ред. *Видяпина В. И., Журавлевой Г.П.* М., 1995.
Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992.
Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Основы экономической теории. М., 1996.
Самуэльсон П. Экономика. М., 1964; Репринт. 1992.

Учебник по основам экономической теории/Под ред. *Камаева В.Д.* М., 1994.
Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993.
 Экономика переходного периода / Под ред. *Радаева В.В., Бузгалина А.В.* М., 1995.
 Экономика. Учебник по курсу «Экономическая теория» / Под ред. *Булатова А.С.* М., 1997.

2. Монографии

Антология экономической классики: В 2-х т. М., 1993.
Антонов Н., Пессель М. Денежное обращение, кредит и банки. М., 1995.
Аристер Н., Половинкин П., Сахарнов Ю. Предпринимательство как стратегический фактор экономического развития. СПб., 1996.
Бабич А.М. и др. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. М., 1993.
Браунинг П. Современные экономические теории. М., 1987.
Бункина М.К. Деньги. Банки. Валюта. М., 1994.
Власьевич Ю., Бартенев С. Экономика России: эффекты и парадоксы. М., 1996.
 Государственное регулирование экономики России (теория, методология, опыт). М., 1993.
Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1976.
Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.
Корягин Д. Малое предпринимательство – важнейшее направление экономической реформы в России. М., 1994.
Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.
Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М., 1993.
Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3-х т. М., 1983.
 Налоги/Под ред. *Черника Л.Г.* М., 1994.
Нуреев Р. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. М., 1995.
Ойкен В. Общие принципы экономической политики. М., 1994.
Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М., 1989.
Пичугин Б.М. Внешний долг России и проблемы его регулирования. М., 1995.
Радыгин А. Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее. М., 1994.
Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986.
 Россия: стратегия инвестирования в кризисный период. Инвестиционный климат России. М., 1994.
Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М., 1994.
Соколинский В.М., Исалова М.Н. Макроэкономическая политика в переходный период. М., 1994.
Сумароков В.Н. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования. М., 1996.
Ткачук М.И. Государственный бюджет. Минск, 1995.
Тотьев К.Ю. Конкуренция и монополия. Правовые аспекты регулирования. М., 1996.
Уоскин В.М. «Денежный мир» Мильтона Фридмена. М., 1989.
Фридмен М. Количественная теория денег. М., 1996.
Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992.
 Экономические реформы в России. Итоги первых лет 1991-1996/Отв. ред. *Логинов В.П., Барышева А.В.* М., 1997.

Содержание

Введение. Экономика как наука	4
1. Предмет и метод экономики	4
2. Основные этапы развития экономической науки	6
<i>Выводы</i>	7
<i>Основные термины и понятия</i>	8
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	8

Раздел I

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. Потребности и ресурсы	9
1.1. Потребности. Производство и его факторы	9
1.2. Производственные возможности	11
1.3. Проблема выбора и экономические системы	13
<i>Выводы</i>	14

<i>Основные термины и понятия</i>	15
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	15
<i>Тесты</i>	16
Г л а в а 2. Собственность: экономическое содержание и формы	17
2.1. Собственность: экономическое содержание	17
2.2. Формы собственности	19
2.3. Приватизация в России: необходимость, методы и итоги	22
<i>Выводы</i>	25
Приложение:	
2.1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая (<i>Извлечение</i>)	25
2.2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая (<i>Извлечение</i>)	26
2.3. Федеральный закон «Об акционерных обществах» (<i>Извлечение</i>)	27
2.4. Федеральный закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» (<i>Извлечение</i>)	29
<i>Основные термины и понятия</i>	31
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	31
<i>Тесты</i>	32
Г л а в а 3. Современное рыночное хозяйство	33
3.1. Товарное производство. Товар и его свойства	33
3.2. Деньги: сущность, функции и количество	35
3.3. Сущность и основные черты рыночного хозяйства	37
3.4. Место и роль государства в рыночной экономике	41
3.5. Переходная экономика России	43
<i>Выводы</i>	45
<i>Основные термины и понятия</i>	46
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	46
<i>Тесты</i>	47

Раздел II МИКРОЭКОНОМИКА

Г л а в а 4. Рыночный механизм	49
4.1. Основы теории потребительского выбора	50
4.2. Спрос: понятие, факторы, эластичность	54
4.3. Предложение: понятие, факторы, эластичность	57
4.4. Рыночное равновесие и его нарушения	59
<i>Выводы</i>	61
<i>Основные термины и понятия</i>	61
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	62
<i>Тесты</i>	63
Г л а в а 5. Конкуренция и монополия	65
5.1. Конкуренция: сущность, методы, последствия. Рынок совершенной конкуренции	65
5.2. Несовершенная конкуренция: сущность, типы, методы	68
5.2.1. Чистая монополия	68
5.2.2. Олигополия	70
5.2.3. Монополистическая конкуренция	70
5.3. Экономические последствия монополизации рынка и антимонопольная деятельность государства	71
<i>Выводы</i>	74
Приложение:	
5.1. Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (<i>Извлечение</i>)	74
5.2. Федеральный закон «О естественных монополиях» (<i>Извлечение</i>)	76
<i>Основные термины и понятия</i>	78
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	78

<i>Тесты</i>	79
Г л а в а 6. Предприятие – основное звено рыночной экономики	80
6.1. Предприятие: сущность и основные характеристики	80
6.2. Организационно-правовые формы предприятий	82
<i>Выводы</i>	85
Приложение:	
6.1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (<i>Извлечение</i>).....	85
6.2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая (<i>Извлечение</i>).....	87
<i>Основные термины и понятия</i>	90
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	90
Г л а в а 7. Процесс производства и результаты деятельности предприятия	91
7.1. Объем производства: совокупный, средний и предельный продукт	91
7.2. Издержки производства	94
7.3. Доходы предприятия.....	96
7.4. Максимизация прибыли.....	98
<i>Выводы</i>	100
<i>Основные термины и понятия</i>	101
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	101
<i>Тесты</i>	103
Г л а в а 8. Рынки ресурсов и пофакторное распределение доходов	105
8.1. Спрос на экономические ресурсы.....	105
8.2. Пофакторное распределение доходов	107
8.2.1. Рынок труда и заработная плата.....	107
8.2.2. Рынок земли и рента	111
8.2.3. Рынок капитала и процент.....	112
8.3. Пофакторное распределение доходов и социальная справедливость	113
<i>Выводы</i>	116
Приложение:	
8.1. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (<i>Извлечение</i>).....	117
<i>Основные термины и понятия</i>	117
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	117
<i>Тесты</i>	118

Раздел III МАКРОЭКОНОМИКА

Г л а в а 9. Макроэкономические показатели	121
9.1. Национальный объем производства	121
По источникам дохода	122
9.2. Безработица: понятие, типы, последствия	124
9.3. Инфляция: сущность, методы исчисления, причины и последствия	126
<i>Выводы</i>	129
Приложение:	
9.1. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» (<i>Извлечение</i>).....	130
<i>Основные термины и понятия</i>	132
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	132
<i>Тесты</i>	133
Г л а в а 10. Макроэкономическое равновесие	135
10.1. Совокупный спрос, совокупное предложение и их равновесие	135
10.2. Соответствие совокупных расходов валовому национальному продукту	138
10.2.1. Потребление и сбережения.....	138
10.2.2. Инвестиционный спрос.....	140
10.2.3. Равновесие совокупных расходов и ВВП	142
<i>Выводы</i>	144

<i>Основные термины и понятия</i>	145
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	145
<i>Тесты</i>	147
Глава 11. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг	149
11.1. Налоги, их функции, принципы налогообложения.....	149
11.2. Налоговая система России	152
11.3. Государственный бюджет	154
11.4. Бюджетный дефицит и государственный долг	156
<i>Выводы</i>	161
Приложение:	
11.1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая (<i>Извлечение</i>).....	162
11.2. Бюджетный кодекс Российской Федерации (<i>Извлечение</i>)	164
<i>Основные термины и понятия</i>	167
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	167
<i>Тесты</i>	169
Глава 12. Фискальная политика государства	170
12.1. Фискальная политика: сущность, механизм, мультипликаторы	170
12.2. Виды и эффективность фискальной политики.....	173
<i>Выводы</i>	174
<i>Основные термины и понятия</i>	175
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	175
<i>Тесты</i>	176
Глава 13. Банковская система и предложение денег	177
13.1. Кредит: сущность, функции и виды	178
13.2. Коммерческие банки и их операции.....	180
13.3. Центральный банк и его функции	184
13.4. Современная банковская система России	185
<i>Выводы</i>	187
Приложение:	
13.1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» (<i>Извлечение</i>)	188
13.2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (<i>Извлечение</i>).....	190
<i>Основные термины и понятия</i>	193
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	194
<i>Тесты</i>	195
Глава 14. Денежно-кредитная (монетарная) политика государства	196
14.1. Спрос на деньги. Денежный рынок	197
14.2. Денежно-кредитная (монетарная) политика государства.....	199
<i>Выводы</i>	202
<i>Основные термины и понятия</i>	202
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	202
<i>Тесты</i>	203
Глава 15. Динамика экономического развития	205
15.1. Экономический рост	205
15.2. Содержание и общие черты экономического цикла	208
<i>Выводы</i>	212
<i>Основные термины и понятия</i>	212
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	212
<i>Тесты</i>	213

Раздел IV
ЭКОНОМИКА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Глава 16. Международная торговля	215
16.1. Мировая торговля и ее экономическая основа.....	215
	266

16.2. Внешнеторговая политика страны.....	218
<i>Выводы</i>	220
Приложение:	
16.1. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (Извлечение).....	221
16.2. Федеральный закон «О таможенном тарифе» (Извлечение)	222
<i>Основные термины и понятия</i>	223
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	223
<i>Тесты</i>	224
Глава 17. Международное движение капитала	225
17.1. Международная миграция капитала: сущность, причины и формы	225
17.2. Современный международный рынок капиталов	227
17.3. Россия на мировом рынке капиталов.....	228
<i>Выводы</i>	230
Приложение:	
17.1. Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (Извлечение)	231
<i>Основные термины и понятия</i>	233
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	233
<i>Тесты</i>	234
Глава 18. Международное перемещение рабочей силы	235
18.1. Мировой рынок труда	235
18.2. Регулирование международной миграции рабочей силы.....	236
18.3. Россия на международном рынке труда	237
<i>Выводы</i>	238
<i>Основные термины и понятия</i>	239
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	239
Глава 19. Международные валютные отношения	239
19.1. Основные этапы развития мировой валютной системы	240
19.2. Валютный рынок и валютные курсы	243
19.3. Платежный баланс страны	248
19.4. Современная валютная система России	251
<i>Выводы</i>	252
Приложение:	
19.1. Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» (Извлечение).....	253
<i>Основные термины и понятия</i>	255
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	255
<i>Тесты</i>	256
Программа курса «Экономика».....	258
Список дополнительной литературы	262

Е.Г. Ефимова

**ЭКОНОМИКА
ДЛЯ ЮРИСТОВ**

Учебник

Изготовление оригинал-макета
ООО «Нойт Люкс»

Подписано в печать 06.07.99. Формат 60x88/16. Печать офсетная
Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 29,5. Уч.-изд. л. 31,4. Тираж 10000 экз.
Заказ 1200. Изд. № 171

ЛР № 064625 от 06.06.1996 г.
ООО «Флинта», 117864, ГСП-7, Москва В-485,
ул. Профсоюзная, д. 90, комн. 326

МПСИ, 113191, Москва,
4-й Рощинский пр., 9а

Отпечатано в ГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»
432601, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14