

Министерство образования Российской Федерации
Владимирский Государственный Университет

Экономическая теория

Курс лекций
Под редакцией З.Т.Новиковой, А.П.Трутнева

Владимир 2001

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ.

- 1.1 Экономическая теория – современный вариант политической экономии.
- 1.2 Определение предмета и метода экономической теории.
- 1.3 Факторы общественного производства, их содержание и взаимодействие.
Потребности и производственные возможности. Проблемы выбора в ходе экономического развития. Информатика, как ресурс.
- 1.4 Общественный продукт и его структура. Производство, распределение, обмен и потребление.
- 1.5 Простое и расширенное воспроизводство. Экономическая и социальная эффективность. Проблема оптимальности.

ГЛАВА II. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.

- 1.1 Понятие экономической системы: сущность, типы и модели.
- 1.2 Отношения собственности: экономический и правовой аспекты, современные теории собственности.
- 1.3 Типология и формы собственности. Эволюция собственности на Западе.
Реформирование собственности в России.

ГЛАВА III. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА: НАТУРАЛЬНАЯ, ТОВАРНАЯ И ПЛАНОВАЯ. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФОРМЫ ПРОДУКТА.

- 3.1 Натуральное производство и его основные черты.
- 3.2 Рыночное (товарное) хозяйство. Субъекты и объекты рынка. Структура рынка.
- 3.3 Плановая форма организации общественного производства и её виды.
Условия перехода РФ к рыночной экономике.

3.4 Экономические и неэкономические блага. Теория трудовой стоимости.

Товар. Закон стоимости.

3.5 Анализ товара с позиции его полезности. Ценность блага.

3.6 Теория денег, их сущность и функции.

ГЛАВА IV. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ.

4.1 Понятие рыночного механизма. Его основные элементы. Рыночная цена, её виды и функции.

4.2 Закон спроса. Закон предложения. Рыночное равновесие. Эластичность спроса. Эластичность предложения.

4.3 Конкуренция, её сущность, виды и методы. Монополия и конкуренция.

ГЛАВА V. ТЕОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. КАПИТАЛ ФИРМЫ.

НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА ФИРМЫ.

5.1 Предпринимательство как фактор производства. Сущность предпринимательства. Организационно правовые формы предпринимательства.

5.2 Понятие капитала. Кругооборот и оборот капитала (деловой цикл предприятия).

5.3 Производство и обращение новой (добавленной) стоимости. Теория капитала, прибавочной стоимости, прибыли и цены производства К.Маркса. Современные теории капитала и прибыли.

5.4 Накопление капитала. НТП и повышение эффективности накопления.

ГЛАВА VI. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЕЁ СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ.

6.1 Рынок труда. Структура рынка труда.

6.2 Заработная плата и цена рабочей силы. Факторы, влияющие на уровень заработной платы.

6.3 Формы заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.

6.4 Механизмы социальной защиты населения.

ГЛАВА VII. ТЕОРИЯ ПРИБЫЛИ. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ.

- 7.1 Понятие прибыли и издержек производства. Структура издержек производства.
- 7.2 Постоянные, переменные и общие (валовые) издержки. Средние издержки.
- 7.3 Предельные издержки производства. Закон убывающей отдачи. Эффект масштаба производства. Доход фирмы. Равновесие фирмы. Сущность торговой прибыли.

ГЛАВА VIII. КРЕДИТ И ЕГО СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ. БАНКИ. БАНКОВСКАЯ ПРИБЫЛЬ.

- 8.1 Кредит. Его сущность и современные формы.
- 8.2 Кредитная система. Банки и их роль. Банковская прибыль. Банковский мультипликатор.

ГЛАВА IX. АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО. ЦЕННЫЕ БУМАГИ И ДОХОД ОТ НИХ. РЕНТА И ЦЕНА ЗЕМЛИ.

- 9.1 Реальный и фиктивный капитал. Ценные бумаги и доход от ценных бумаг. Рынок ценных бумаг.
- 9.2 Фондовая биржа. Влияние государства на функционирование рынка ценных бумаг.
- 9.3 Особенности рынка земельных ресурсов. Доход от земли (рента). Цена земли.
- 9.4 Формирование механизма платы за землю в РФ. Современные методы оценки земли.

ГЛАВА X. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ.

- 10.1 Понятие национальной экономики. Структура национальной экономики.
- 10.2 Общественный продукт. Система межотраслевых связей. Модели воспроизводства общественного продукта.
- 10.3 Валовой национальный продукт и национальный доход. Система национальных счетов.

ГЛАВА XI. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ.

11.1 Понятие экономического роста. Модели экономического роста.

11.2 Циклическое развитие рыночной экономики и экономические кризисы.

Антикризисная политика правительств.

ГЛАВА XII. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ. ИНФЛЯЦИЯ. БЕЗРАБОТИЦА.

12.1 Инфляция: сущность, причины, формы и социально-экономические последствия.

12.2 Экономическая нестабильность и безработица. Особенности безработицы в РФ.

ГЛАВА XIII. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.

13.1 Совокупный спрос и совокупное предложение. Общее рыночное равновесие.

13.2 Проблема макроэкономического равновесия в трудах Б. Сэя, Л. Вальрасе, А. Маршалла. Марксистский подход к этой проблеме.

13.3 Кейнсианский анализ макроэкономического равновесия. Модель «IS». Инвестиционный мультипликатор. Модель «IS - LM».

ГЛАВА XIV. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА.

14.1 Необходимость государственного регулирования: возможности и пределы. Формы и методы государственного регулирования.

14.2 Финансовая система: её сущность и принципы построения.

Государственный бюджет. Внебюджетные фонды.

14.3 Налоги. Принципы и формы налогообложения.

14.4 Бюджетный дефицит. Государственный долг. Способы преодоления дефицита государственного бюджета (кейнсианский и монетаристский подходы).

ГЛАВА XV. ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ЗАКРЫТАЯ И ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА.

15.1 Международная торговля: протекционизм, импортные и экспортные тарифы. Ценообразование.

15.2 Платежный баланс страны и её структура.

15.3 Валютная система и формирование валютных курсов. Фиксированные и плавающие курсы валюты.

15.4 Международная экономическая интеграция.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Приложение 2

Приложение 3

Приложение 4

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.

Предисловие.

Данное пособие подготовлено коллективом авторов кафедры экономической теории Владимирского Государственного Университета для изучения экономической теории студентами экономических специальностей очной и заочной форм обучения. Это результат обобщения накопленного опыта работы преподавателей кафедры, а так же кафедр экономической теории других ВУЗов Российской Федерации.

В отличие от ранее изданного курса лекций «Экономическая теория» в двух частях, в это издание внесены изменения в соответствии с новым общеобразовательным Государственным стандартом, а так же дополнения, характеризующие нынешнее состояние и тенденции развития всех типов хозяйственных систем.

Материал учебного пособия изложен в трех разделах и 15 главах логически и последовательно раскрывающих процессы экономической динамики с позиций *воспроизводства и экономического роста*, имея в виду, что *воспроизводство – это исходная основа экономического роста*.

Анализ экономической динамики общества требует более углубленного изучения всей совокупности экономических отношений (социально-экономических, организационно-экономических, технико-экономических и т.д.), что возможно на основе использования в исследовании таких категорий, как *всеобщее – общее – специфическое* в экономических процессах; содержания и формы; количественного и качественного анализа. С этих позиций рассматриваются базовые экономические понятия, общественные формы производства и его результаты, экономические системы. Содержатся новые теоретические разработки таких проблем, как типы собственности в её *экономическом* смысле; процесс производства новой (добавленной) стоимости, как основы всех первичных доходов в обществе; распределение доходов в

либеральной рыночной и социально ориентированной экономике; механизмы функционирования коммерческого расчета и получения прибыли в промышленных, торговых, сельскохозяйственных предприятиях и в банковском деле; формы организации заработной платы; закономерности развития мезоэкономики (финансово-промышленных групп), как сектора национальной экономики и воспроизводственной структуры экономики.

Вместе с тем, авторы отдают себе отчет в том, что рыночный механизм не в состоянии решать все проблемы экономического роста. Уже в период свободной конкуренции и первоначального накопления капитала значительная доля производительных сил перерастает рамки классической частной собственности, и государство вынуждено брать на себя некоторые проблемы внутри страны и межгосударственной интеграции экономических процессов. Именно поэтому должны широко использоваться механизмы государственного взаимодействия, обеспечивающего эффективный спрос, занятость, финансовое регулирование, социальной защиты населения и т.д. Этот блок проблем представлен в учебном пособии при анализе денежной, кредитной, финансовой и налоговой систем. В контексте указанных проблем рассматриваются особенности перехода России к рынку. Учебное пособие подготовлено с учетом взглядов и концепций современных зарубежных и отечественных школ.

Учитывая необходимость активизации самостоятельной работы студентов, в учебное пособие включены такие дидактические материалы, как учебная программа курса, разработанная кафедрой экономической теории; планы семинарских занятий с перечнем литературы к каждой теме; тематика рефератов; перечень вопросов для подготовки к зачетам и экзаменам. Кроме этого, каждая глава оснащена словарем основных экономических терминов, содержит экономический практикум, что будет способствовать более полному усвоению данной учебной дисциплины.

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1.1

Экономическая теория – современный вариант политической экономии.

Ещё совсем недавно кафедры российских вузов, преподающие экономическую науку, назывались кафедрами политической экономии. Но в связи с реформированием экономики в нашей стране большинство кафедр отказались от этого названия и стали именоваться кафедрами экономической теории.

На Западе и Американском континенте изучают “Экономикс” (А. Маршалл)¹; “Экономику” (П. Самуэльсон, С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шиалензи)²; во Франции – “Политическую экономию” (Р. Барр).

Термин “Экономикс” впервые ввёл английский экономист А. Маршалл в 1902г., когда он впервые начал читать этот курс, заменив тем самым курс политической экономии классической школы. Главный его труд называется “Принципы экономикс”.

Появление термина “экономикс” объясняется тремя обстоятельствами: во-первых, это была реакция на марксизм, царивший во второй половине XIX и начале XX вв. в политической экономии; во-вторых, А. Маршалл, приветствовавший идею свободной конкуренции и рынка, ограничивал роль государства в рыночной экономике; в-третьих, этот термин – отражение склонности англичан и американцев к сокращениям.

¹ Это название дал экономической науке А. Маршалл (“Principles economics”)

² Считается, что в науку термин “экономика” впервые ввёл древнегреческий мыслитель Ксенофонт в значении “Наука о домашнем хозяйстве”

В сущности термин “политическая экономия” и “экономикс” – синонимы. А экономическая теория – современный вариант политической экономии. Она изучает всю совокупность экономических процессов и явлений.

Термин “политическая экономия” впервые ввёл в экономическую науку Антуан де Монкретьен³ в книге “Трактат политической экономии” в 1615 году.

Сам термин “политическая экономия” состоит из сочетания трёх древнегреческих слов: “политейя”; “ойкос”, “номос”. “*Политейя*” – государственное устройство; “*ойкос*” – дом, хозяйство; “*номос*” – учение, правило, закон.

Следовательно, “политическая экономия” дословно переводится как наука о законах хозяйствования в рамках государства.

В дискуссии, прошедшей в МГУ в 1996г. на очень представительной конференции⁴, речь шла, по сути, о разных уровнях исследований и о проблеме формирования нового научного направления.

Различия между политической экономией и экономикс можно представить следующей схемой (рис. 1).

В отечественной экономической литературе⁵ появляется новое направление – *социальная экономика*, в рамках которой соединяются основные положения современных рыночных теорий и теорий постоянно усиливающегося социального фактора.

³ Антуан де Монкретьен – представитель первой научной школы, именуемой “меркантилизм”, возникшей в XVI-XVII веках.

⁴ Курс экономической теории: предмет, содержание, проблемы преподавания. Материалы конференции в МГУ // РЭЖ. №4,5,6.

⁵ Гринберг Р., Рубинштейн А. Социальная экономика: введение в новую аксиоматику // РЭЖ. 1997. №1



Рис.1

1.2

Определение предмета и метода экономической теории.

Предмет любой науки определён системой категорий и законов, которые изучает и развивает данная наука.

Что изучает экономическая теория?

Азбучной истиной считается положение о том, что основой жизни любого человеческого общества является *производство материальных благ и услуг*, т.е. пища, жилища, одежда, образование и т.п. – вот те проблемы, вокруг которых строится и организуется жизнь.

В ходе общественного воспроизводства (повторения производства, распределения, обмена и потребления) люди вступают в определённые отношения друг с другом: одни организуют производство, другие непосредственно производят материальные блага и услуги, третьи доводят готовый продукт до потребителя. Иначе говоря, производство определённым образом организовано.

Сама организация производства зависит от конкретной формы собственности на факторы и результаты производства.

Отношения, возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления, называются *производственными (экономическими)* отношениями. Но это не только отношения между работниками. Между ними складываются организационно-экономические отношения.

Производственные (экономические)⁶ отношения складываются также между работниками и владельцами факторов и результатов производства (государство, коллектив собственников), индивидуумами, т.е. экономические отношения пронизывают всё общество.

Экономические отношения имеют сложную структуру.

Первый уровень экономических отношений – *социально-экономические* отношения или *отношения собственности*. Они характеризуют связи между членами общества, коллективами и социальными группами *по присвоению факторов и результатов производства*. Причём присвоение факторов производства предопределяет главное содержание и направленность всех отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Проявляются экономические отношения как *экономические интересы*, которые представляют собой объективную направленность хозяйственной

деятельности людей, определяющей их место в системе общественного производства.

Второй уровень отношений – *организационно-экономические отношения*. Они возникают потому, что любая совместная деятельность людей требует её организации. Организационно-экономические отношения включают в себя *разделение труда и производства и их кооперацию; организацию хозяйственной деятельности в определённых формах; управление экономикой* (стихийно-рыночное, государственное планирование).

Все экономические отношения в своей совокупности образуют *экономическую систему*, которая определяется уровнем развития *производительных сил* (средства труда, предметы труда, люди, обладающие знаниями и производственным опытом).

Структуру экономических отношений можно представить в виде такой схемы (рис.2)



⁶ В последствии мы будем ограничиваться термином “экономические отношения”

Отношения собственности (социально-экономические отношения) присущи одной исторической эпохе (например, первобытнообщинному, рабовладельческому, феодальному), а потому носят *исторически-переходящий характер*.

Организационно-экономические отношения являются, по сути, *общими элементами экономики всех систем*. Например, в разных экономических системах успешно применяются такие организованные формы, как фабрики, комбинаты, предприятия, сферы услуг, специализированные магазины и т.п., а также общие достижения научной организации труда и управления.

Углублённое изучение экономических отношений приводит к открытию экономических законов.

Экономические законы отражают существенные, постоянно повторяющиеся, причинно-следственные связи между хозяйственными процессами. Экономические законы имеют объективный, не зависящий от воли и сознания людей характер.

Изучение экономических законов также входит в предмет общей экономической теории.

Таким образом, *экономическая теория изучает экономические отношения двух уровней: социально-экономические (отношения собственности), организационно-экономические отношения и экономические законы, управляющие производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ и услуг*.

Основные функции экономической теории – *познавательная, прогностическая и практическая*.

Познавательная состоит в изучении сущности экономических явлений и процессов и форм их проявлений.

Прогностическая заключается в разработке научных основ предвидения перспектив научно-технического прогресса, социально-экономического развития страны.

Практическая заключается в научном обосновании экономической политики государства.

В экономической науке используется определённая сумма методов:

- а) всеобщие (философские, например, диалектический и метафизический);
- б) общенаучные (исторический, логический, математический);
- в) специфические.

Метафизика рассматривает все явления разрозненно, в состоянии покоя и неизменности. Такой подход допускается, когда нужно проанализировать какой-то элемент системы в отдельности или выяснить внутреннюю структуру экономических отношений.

Этот метод широко используется в западной экономической литературе.

Диалектика – это учение о наиболее общих закономерностях возникновения и развития всех явлений природы и общества. Центральное место в этом учении отводится противоречию как внутреннему источнику развития. Диалектический метод отражает не только противоречия, но и единство противоположностей. Это позволяет на практике объединять в целое несоединяемые стороны явлений.

Важную роль в экономическом исследовании играют *исторический* и *логический* методы.

Экономическая теория использует и метод *научной абстракции*. Он состоит в выделении объекта исследования из случайного, временного в его определении постоянных, типичных характерных черт. С помощью метода абстракции формулируются научные категории, выражающие существенные стороны исследуемых явлений. На их основе строятся экономические модели (модель совершенной конкуренции, модель чистой монополии). В процессе

экономического анализа происходит формулировка *экономических законов*, категорий, отражающих наиболее существенные, устойчивые внутренние и внешние связи исследуемого объекта.

Важную роль в построении экономических моделей играет функциональный анализ.

Функция – это переменная величина, зависящая от других переменных величин. В экономической жизни все явления и процессы органически связаны друг с другом. При этом, если одна переменная величина зависит вследствие определённых закономерностей от другой переменной величины, мы говорим о функциональной зависимости между этими явлениями. Например, если цена повышается, то при прочих равных условиях величина спроса на данный товар уменьшается. Следовательно, можно говорить о функциональной зависимости между ценой и спросом.

В экономических исследованиях используются методы *индукции* и *дедукции*.

Индукция – это движение мысли от частных умозаключений к общим.

Дедукция – движение мысли от общих положений к частным заключениям.

Широко используются позитивный и нормативный анализ. *Позитивный* анализ исследует взаимосвязи между экономическими явлениями и процессами, или *как они есть*.

Нормативный подход основан на исследовании того, как *должно быть*.

Существенную помощь в изучении количественных связей и зависимостей оказывают математика и средства электронно-вычислительной техники. В этом плане большие достижения сделаны зарубежными и отечественными экономистами. (В.Парето, Л. Вальрас, Дж.Кейнс, В.Леонтьев, В Кантрович, в Немчинов, С.Шаталин).

***Факторы общественного производства, их содержание и взаимодействие. Потребности и производственные возможности .
Проблема выбора в ходе экономического развития.***

Общим моментом любой экономической системы является производство материальных благ. Производство материальных благ – *основа жизни человеческого общества*, при этом следует иметь в виду, что это не биологический процесс. Он отражает, во-первых, взаимодействие людей с природой, и, во-вторых, отношения людей друг с другом в процессе хозяйственной деятельности.

Что же представляется собой производство в самом общем виде независимо от той или иной экономической системы?

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на создание материальных благ, удовлетворяющих различные человеческие потребности.

Понимание закономерностей процесса производства основывается на характеристике таких категорий, как потребности и ресурсы.

Потребности можно определить как объективную необходимость обеспечения условий для жизнедеятельности людей. Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. В современной учебной экономической литературе чаще всего используется деление потребностей на первичные (в одежде, еде, питье и т.п.) и вторичные, связанные с духовной, интеллектуальной деятельностью человека (потребности в образовании, искусстве и т.п.). Деление этих потребностей в известной степени условно. Нас интересуют *экономические потребности*. Эта та часть человеческих нужд, для удовлетворения

которой необходимо производство, распределение, обмен и потребление материальных благ.

Взаимодействие между производством и потребностями двоякое. Во-первых, производство прямо влияет на потребности, создавая конкретные блага для потребления, изменяя структуру потребностей и уклад жизни людей, способы потребления. Во-вторых, экономические потребности оказывают сильное *обратное воздействие* на производство, являясь внутренним побудительным мотивом производственной деятельности. При этом человеческие запросы часто обгоняют производство и двигают его вперёд.

Глубокая внутренняя взаимосвязь производства и потребностей отражена в *законе возвышения потребностей*. Этот закон выражает объективную (не зависящую от воли и сознания людей) *необходимость роста и совершенствования человеческих потребностей с развитием производства и культуры*. Действие закона возвышения потребностей проявляется в том, что в ходе исторического развития потребности общества растут количественно и изменяются качественно: одни из них исчезают, другие (новые) появляются.

Средство, помощью которого удовлетворяются потребности, - *это блага*. А. Маршалл определяет благо как желаемую вещь, удовлетворяющую человеческую потребность, для Ж.Б. Сэя благо – это “средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей”. Степенью удовлетворения материальных и духовных потребностей определяется качество жизни людей.

Для организации производства необходимо располагать ресурсами, среди которых выделяются:

а) *природные*, т.е. естественные блага, используемые при производстве товаров и услуг (земля, её недра, сырьё, леса и т.д.);

- б) *капитальные*, или *производственные*, - фабрики, заводы, машины, инструменты и деньги, расходуемые на их приобретение;
- в) *человеческие* – физические и умственные способности работников, используемые ими в процессе производства;
- г) *предпринимательские* – управленческие знания бизнесменов, необходимые для организации *доходного* производства.

Но ресурсы, перечисленные выше, - это *потенциальная* производственная мощь общества. В действительности в производство вовлекается только часть ресурсов.

Вовлечённая в процесс производства часть ресурсов называется *факторами производства*.

Факторы производства используются в процессе труда. *Процесс труда* – это целесообразная деятельность человека, направленная на производство материальных благ. Процесс труда составляет материальную основу общественного производства, но не тождественен ему: процесс производства включает в себя не только *процесс труда*, но и *экономические отношения* работников друг к другу в процессе трудовой деятельности.

Основными элементами процесса труда являются сам труд, предметы труда и средства труда. *Предметы труда* – всё то, на что направлена деятельность человека (сырьё, материалы, топливо, полезные ископаемые и т.д.); средства труда – вещь или комплекс вещей, с помощью которых создаются материальные блага (технологическое оборудование, инструменты, здания, сооружения). Средства труда являются важнейшим показателем уровня развития производства. Они подразделяются на естественные (земля, органические удобрения, домашние животные и т.д.) и *технические* (созданные человеком). В состав технических средств труда входят различные машины, механизмы, двигатели, передаточные устройства. В

условиях машинного производства механические средства труда развились в систему машин с тремя основными частями: рабочей машиной, двигателем, передаточным устройством. НТР добавила четвёртый элемент – управляющее устройство, которое выполняет функцию умственного труда по управлению машинами. В последнее время всё большее применение находит информационная техника, которая в отличие от других машин перерабатывает не энергию, не вещество, а информацию. Средства труда и предметы труда вместе составляют *средства производства*. Но главный элемент в процессе труда – *рабочая сила*. Это совокупность духовных и физических способностей человека к труду. Почему рабочая сила – главный фактор производства? Потому что рабочая сила не только осуществляет процесс труда, но и производит средства производства. Потребление рабочей силы есть сам процесс труда.⁷

Взаимодействие факторов производства можно представить в виде схемы⁸ (рис. 3).

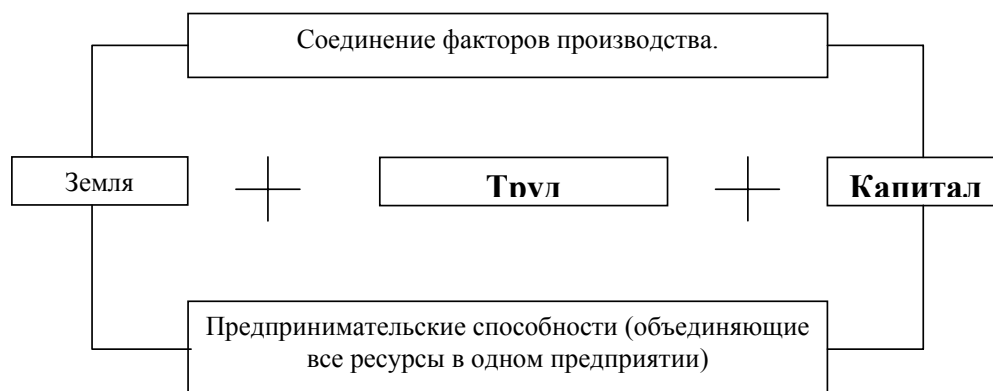


Рис. 3

⁷ Маркс К. Капитал// Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1. с.188.

⁸ Экономическая теория (Политэкономия): Учеб/Под ред. В.И. Видяпина, И.П. Журавлёвой. М., 1997. с.36.

Вещественные и личные факторы производства (средства производства, земля, люди с их умениями, производственным опытом и навыками) в экономической литературе принято называть *производительными силами*. Переход от одной ступени общества к другой не прерывает их развитие, а предполагает преобразование их на новой качественной основе. Уровень развития производительных сил является важнейшим критерием и показателем общественного прогресса. Производительные силы, отражая отношение людей к природе, характеризуют связи “человек-вещь” (автоматическая работа технологий, технологических систем).

Чтобы все факторы привести в движение, требуется найти правильное количественное соотношение между ними. Эту задачу решает прежде всего технология. Следует иметь в виду, что факторы производства в каждый момент *ограничены* по отношению к потребностям.

Количественный подход к экономике позволяет определить, насколько производство способно удовлетворить имеющиеся и перспективные потребности. Для этого подсчитываются производственные возможности (применительно к предприятию, народному хозяйству в целом).

Под производственными возможностями подразумевается наибольший объём выпуска продукции, который достигается при полном использовании факторов производства. Но обычно производственных возможностей не хватает для полного удовлетворения всех видов потребностей. В такой ситуации используется *альтернативный выбор* самих потребностей, подлежащих удовлетворению. Из всех возможных вариантов применения производственных факторов выбирается более предпочтительный. Например, имеются какие-то ресурсы (материальные и денежные) и имеются потребности в строительстве жилья, больниц, библиотек, школ. Представим потребности и ресурсы для их удовлетворения в виде таблицы 1.

Таблица 1

Возможности	Строительство жилых домов, тыс.шт.	Строительство больниц, школ, тыс.шт.
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Построим график производственных возможностей (рис. 4).

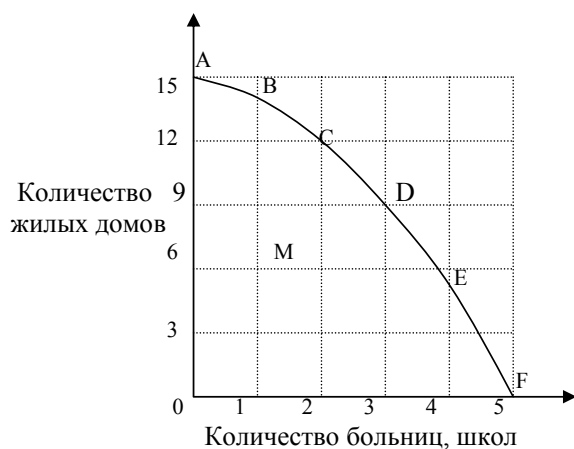


График фиксирует тот факт, что народное хозяйство, полностью реализуя потенциал, не может увеличить производство какого-либо блага, не поступившись другим. Функционирование народного хозяйства на границе своих производственных возможностей (точки A,B,C,D,E,F) свидетельствуют об её эффективности. Вариант, соответствующий точке M, расценивается как неудачный для данного общества. Точки A,B,C,D,E,F характеризуют варианты альтернативного выбора между строительством жилья, школ, больниц и т.п. Следовательно, основной проблемой эффективного функционирования

экономической системы является *проблема выбора*, суть которой в том, что если какой-либо фактор в данный момент ограничен, то всегда существует возможность его альтернативного использования и поиска лучшего сочетания факторов. То количество благ, которым нужно пожертвовать, чтобы получить более предпочтительные блага, называется *альтернативной стоимостью*.

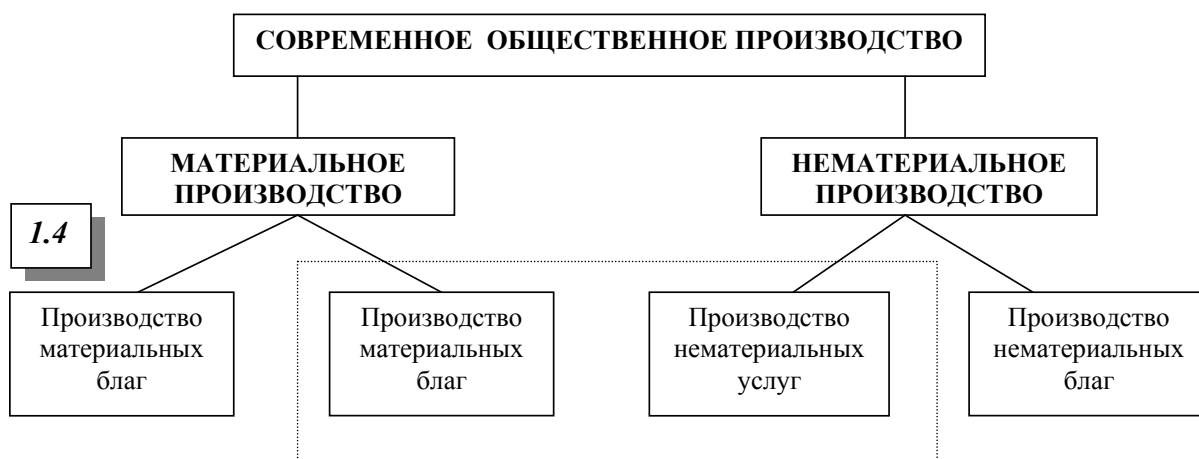
Отражением проблемы выбора является постановка *трёх основных вопросов* экономики:

Что производить, т.е. какие из возможных товаров и услуг должны производиться в данной экономической системе в определённый период времени?

Как производить, т.е. при какой комбинации производственных ресурсов и технологий могут быть произведены выбранные товары и услуги?

Для кого производить, т.е. кто будет покупать произведённые товары и услуги, оплачивать их, извлекая при этом пользу?

Структуру современного производства можно представить в виде схемы (рис. 5)



Общественный продукт и его структура. Производство, распределение, обмен и потребление.

Общим для всех экономических систем является *общественное богатство*. Традиционное понимание общественного богатства восходит к основоположникам классической школы, характеризующим его как воплощённый в материальных благах накопленный труд предшествующих и настоящих поколений.

А.Смит, Д. Рикардо, К. Маркс отводили именно труду решающую роль в создании общественного богатства. При этом К. Маркс подчёркивал мысль У. Петти о том, что «труд – отец богатства, земля – его мать». Современная же западная мысль в понятие богатство включается «всё, что люди ценят»⁹, т.е. природные ресурсы, профессиональные знания, талант человека и свободное время (о последнем как специфической общественной форме богатства писал и К. Маркс).

Результатом взаимодействия факторов производства является продукт, удовлетворяющий те или иные потребности. Продукт обладает двумя свойствами: полезностью и воплощёнными в нём затратами на производство, учёт которых осуществляет рынок через соотношение спроса и предложения, чрез колебания цен.

С точки зрения функционального назначения различных частей продукта как полезности и структуры овеществлённого в нём труда выделяется часть, возмещающая потреблённые факторы производства (материальные затраты), и часть, являющаяся *чистым продуктом*. Как полезная вещь чистый продукт включает предметы личного потребления и средства производства.

В своём движении продукт проходит ряд взаимосвязанных стадий: производство, распределение, обмен и потребление.

Производство – исходный продукт воспроизводства, в котором создаётся продукт. В процессе производства работники приспособливают вещество и

силы природы к удовлетворению человеческих возможностей (например, из железной руды, добытой из недр земли, изготавливают чугун; из чугуна металл и т.д.). Следует запомнить, что производство имеет решающее значение для экономики, ибо если не создан продукт, то нечего будет обменивать, распределять и потреблять, поэтому по показателю валового национального продукта (сумма стоимости товаров и услуг), созданного в течение года в расчёте на душу населения, судят о состоянии экономики. Так в 1998г. ВВП в расчёте на душу населения США составил 23,9 тыс. долларов. Если эту величину принять за 100%, то ВВП на душу населения в Швейцарии составил 89%, в Японии – 87%, в России - 27%, в Мозамбике – 1,5%. В 1998г. РФ по производству ВВП на душу населения находилась на 102-м месте в мире.

Распределение есть не только распределение результатов общественного производства, это и распределение факторов производства. В данном смысле распределение в обществе зависит от формы собственности на средства производства. В рыночной экономике распределение ресурсов происходит под воздействием цен, спроса и предложения. Распределение также служит условием и моментом производства

Обмен есть процесс, при котором одни товары и услуги обмениваются на другие. Обмен осуществляется в форме деятельности (между подразделениями внутри фирмы) и в форме реализации товаров и услуг. Осуществляя связь между производством и потреблением, обмен одновременно является моментом самого производства и способствует увеличению богатства.

Конечная цель производства – потребление. *Потребление* есть использование производственных благ и услуг для удовлетворения потребностей общества. Различается потребление производительное (сам процесс производства) и личное, заключающееся в удовлетворении материальных, духовных и других потребностей каждого человека. Важнейшей

⁹ Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1987. с. 172.

общественной функцией личного потребления наряду с воспроизводством человеческого фактора является создание мощного стимула для совершенствования производства.

Потребление материальных благ и услуг является непосредственной целью производства лишь в нерыночных экономических системах (первобытная община, рабовладельческое и феодальное общества). В системе рыночного хозяйства непосредственной целью процесса производства является получение прибыли.

Понятие производство используется в сочетании со словом общественный. Почему потребовалось сочетание «*общественное производство*»?

Дело в том, что процесс производства осуществляется не изолированными субъектами хозяйства, а в обществе, в системе *общественного разделения труда*. Общественное разделение труда ставит всех обособленных производителей в положение, когда все «работают» друг на друга.

1.5

Простое и расширенное воспроизводство. Экономическая и социальная эффективность. Проблемы оптимальности.

Повторение процесса производства есть *воспроизводство*. Различают *простое* и *расширенное* воспроизводство.

Простое воспроизводство – это процесс, когда производство возобновляется из года в год в неизменных масштабах.

Расширенное воспроизводство – это возобновление производства во всё увеличивающихся размерах. Результатом расширенного воспроизводства становится всевозрастающая масса общественного продукта. Однако обществу не безразлично, какой ценой оно получило конкретный общественный продукт.

Для оценки всего общественного производства используется понятие *экономическая эффективность*. С точки зрения всего народного хозяйства эффективным будет считаться такое состояние экономики, когда наиболее полно удовлетворены потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах. В рыночной экономике невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного члена общества, не уменьшая потребности других. Такое состояние называется парето – эффективность (по имени итальянского экономиста, обосновавшего данный вывод, В. Парето).

Важной характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах является категория *экономического роста*. Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование общественного продукта в определённый период времени. Это значит, что на каждом данном отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей.

Различаются *экстенсивный* и *интенсивный* типы экономического роста. При экстенсивном типе увеличения общественного продукта осуществляется за счёт количественного роста факторов производства. Вовлекаются дополнительные ресурсы труда, капитала (средства производства), земли. При этом технология, как правило, не меняется. Так, освоение целинных земель, с целью увеличения производства зерна, сопровождалось вовлечением всё большего количества земли и рабочих рук в эту сферу. Интенсивный тип характеризуется повышением производственной эффективности, ростом отдачи от использования всех экономических ресурсов. Количество применяемого труда и капитала может оставаться неизменным. Здесь главное – совершенствование технологии производства, повышение качества экономических ресурсов. Важнейшим фактором интенсивного типа экономического роста и его

показателем является *производительность общественного труда*. Этот показатель можно представить в виде формулы

$$Пт=П/Т,$$

где П – созданный продукт в натуральном или денежном выражении;

Т- затраты единицы труда.

Экономическая теория констатирует, что ограниченность экономических ресурсов определяет *альтернативность* их использования. При увеличении объёмов одноимённой товарной продукции неизбежно возрастают затраты на единицу товара, выраженные в другой товарной группе (рост альтернативных издержек или издержек упущенных возможностей). Это находит выражение в законе *возрастания затрат*: за каждый дополнительный объём производства одного блага общество платит всё большей ценой в виде непроектируемых благ.

Взаимосвязь между затратами производства и выпущенной продукцией определяется законом *убывающей доходности*, когда новые дополнительные затраты дают всё меньший объём дополнительной продукции. Это закон действует только при *изменении одного фактора*. При одновременном увеличении всех факторов производства в такой же степени увеличивается и выпуск продукции. В данном случае рост доходности обеспечивается на основе увеличения масштабов производства.

Основополагающий критерий экономического прогресса – уровень развития производительных сил общества (совокупности личных и вещественных факторов производства в их взаимодействии). Уровень производительных сил выражается в самом общем виде в *производительности труда*, т.е. в способности и возможности работника создавать в единицу времени то или иное количество материальных благ, обеспечивая их высокое качество.

Существенными характеристиками уровня производительных сил также являются:

а) *соотношение между вещественными и личными факторами производства;*

б) *общественная организация производства:* разделение, специализация и кооперация труда (они выражают усиление процесса обобществления производства);

в) *экономия времени,* выражающаяся в прогрессивных изменениях в технике, технологиях, росте профессионального мастерства работников и организации управления. Всё это снижает затраты общественного производства на единицу полезного эффекта и является, по словам К. Маркса, первым экономическим законом;

г) *рост величины прибавочного продукта,* который связывает экономический и социальный прогресс;

д) *развитие личности,* богатства разнообразия её способностей – обобщающий критерий экономического и социального прогресса.

Экономический тренинг.

Тесты

1. Экономика эффективна, если в ней достигнуты:

- а) полная занятость трудоспособного населения;
- б) полная занятость или полное применение социальных ресурсов;
- в) улучшение удовлетворения потребностей за счёт экономического использования всех ресурсов;
- г) полное применение производственных ресурсов.

2. Источники интенсивного развития:

- а) новые месторождения;

- б) новые технологии;
- в) освоение новых земель;
- г) рост численности рабочей силы.

3. Кривая производительных возможностей показывает:

- а) точное количество двух продуктов, которое хозяйство намерено производить;
- б) лучшую из возможных комбинаций двух благ;
- в) альтернативную комбинацию продуктов при наличии данного количества ресурсов.

Словарь экономических терминов.

Валовой национальный продукт (ВНП) – рыночная стоимость товаров и услуг, произведённых национальными производителями за определённое время. ВНП, рассчитанный по текущим ценам, - номинальный ВНП; рассчитанный по сравнимым ценам, - реальный ВНП.

Воспроизводство – непрерывно повторяющийся процесс производства.

Воспроизводство простое – возобновление производства в неизменных масштабах.

Воспроизводство расширенное – возобновление производства в расширенных масштабах.

Закон возвышения потребностей – объективная необходимость роста и совершенствования человеческих потребностей с развитием производства и культуры.

Занятость – отражение соответствия предложения труда и спроса на рабочую силу.

Издержки альтернативные – стоимость производства товаров и услуг, измеряемая с позиции потерянных возможностей.

Национальная экономика – многоотраслевая система хозяйства в стране, обеспечивающая удовлетворение общественных потребностей.

Потребности экономические – та часть экономических нужд, для удовлетворения которых необходимо производство, распределение, обмен и потребление материальных благ.

Производственные возможности – наибольший объём выпуска продукции, который достигается при полном использовании ресурсов.

Производство – целенаправленная деятельность людей, направленная на создание материальных благ и услуг, удовлетворяющих различные человеческие потребности.

Рабочая сила – совокупность духовных и физических способностей человека к труду.

Ресурсы – потенциальная производственная мощь общества.

Средства производства – средства труда и предметы труда, с помощью которых создаются материальные блага.

Факторы производства – вовлечённая в процесс производства часть ресурсов.

Экономический рост – количественное и качественное совершенствование общественного продукта в определённый период времени.

Экономический рост интенсивный – экономический рост, достигаемый за счёт внедрения в производство достижений научно-технического прогресса.

Экономический рост экстенсивный – экономический рост за счёт внедрения в производство дополнительных ресурсов при старых технологиях.

Производительные силы – совокупность факторов, способных создавать национальное богатство.

Собственность – отношения, складывающиеся между людьми по поводу присвоения факторов и результатов производства.

Экономическая категория – понятие, отражающее в абстрактном виде существенные стороны отдельных экономических явлений.

Экономическая политика – система мероприятий, проводимых в рамках реализации определённой экономической доктрины.

2.1

Экономическая система – совокупность экономических отношений, складывающихся на основе действующих отношений собственности и организационно-экономических форм хозяйственной деятельности.

Экономическая теория – наука, изучающая совокупность экономических отношений и их взаимообусловленность.

Экономические законы – устойчивые, существенные, повторяющиеся причинно-следственные связи между экономическими явлениями и процессами.

Экономические интересы – объективная направленность хозяйствования.

Глава 2

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Понятие экономической системы: сущность, типы и модели

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми всегда функционируют как определенная система. Она включает объекты и субъекты экономических отношений и различные формы связи между агентами экономики.

Совокупность всех экономических процессов, функционирующих в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и организационно-экономических и правовых форм производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, называется экономической системой.

Существуют и другие определения экономической системы, которые включают в нее такие понятия, как «совокупность механизмов и институтов для принятия и реализации решений...» (Р. Стюарт, П. Грегори)¹¹, «...институты, организации, законы и правила..., которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение» (Ф. Прайор)¹².

Важнейшими элементами любой экономической системы являются:

– *социально-экономические* отношения, базирующиеся на определенной *форме собственности* на факторы и результаты хозяйственной деятельности;

– *организационно-экономические* формы производства и связи между различными звеньями экономики;

– *способы регулирования экономической деятельности* в масштабе всей национальной экономики (плановый, рыночный, госрегулирование);

– *система стимулов*, которыми руководствуются субъекты хозяйственной деятельности.

– В определении *типов* экономических систем могут использоваться два подхода: *формационный* и *цивилизационный*, характеризующиеся различными критериями качественно новых этапов развития системы. Они представлены в табл.2.

¹¹ Основы экономической теории и практики Учеб. -метод пособие / Под ред. М. М. Загорюлько Волгоград, 1994 С 13

¹² Там же.

В последние два столетия в мире действовали следующие типы экономических систем: рыночная экономика свободной (совершенной) конкуренции; современная рыночная система (регулируемая рыночная экономика); традиционная система, базирующаяся на отсталой технологии, широком использовании ручного труда, ярко выраженной многоукладности экономики; централизованная плановая социалистическая экономика (или административно-командная система). Последняя господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств. Кроме этого, переход бывших социалистических стран СНГ, Восточной и Центральной Европы к рыночным отношениям привел к формированию экономической системы *переходного периода*.

Таблица 1

ФОРМАЦИОННЫЙ	ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ
1. Основополагающая роль производительных сил	1. Коренные изменения в технике, технологии и организации производства
2. Поступательное развитие от низших ступеней к высшим, более прогрессивным	2. Эволюционное движение от низшей стадии экономического развития к высшей (от доиндустриального к индустриальному и от него к постиндустриальному)
3. Последовательный переход от доклассового общества к классовому и от него к бесклассовому	3. Техничко-экономические, социально-культурные, территориальные, демографические и национальные особенности

4. Способ соединения работника со средствами производства и механизмы присвоения результатов производства	4. Существенная роль и значимость НТР в экономической жизни общества
5. Способ и формы присвоения прибавочного продукта	5. Изменение форм и методов управления экономикой
6. Характер социальных отношений	6. Общечеловеческие ценности
7. Место и роль общественно-экономической формации в истории	

Экономическая социалистическая система характеризуется централизованным управлением на основе общественной (государственной и колхозно-кооперативной) собственности при полном отсутствии частной собственности. Мотивация труда обеспечивается как административными, так и экономическими методами и моральными стимулами.

Экономическая система, основанная на принципах рынка, функционирует на базе классической формы частной собственности; используется частный экономический интерес. Прибыль является признанием наиболее эффективного и прогрессивного метода и использования ресурсов. В данной системе отсутствует монополия распоряжения, ограничивающая функции производителя.

Смешанная экономическая система сочетает преимущества рынка с использованием административно-иерархической координации экономической деятельности. Характерная особенность смешанной экономики – ограничение экономических функций государства.

Экономические модели обусловлены различными историческими, экономическими и национальными условиями.

Для каждой экономической системы характерны свои национальные модели организации экономики. Так для социалистической системы

характерны советская и китайская модели: для рыночной экономики – американская, шведская, японская, южно-корейская модель социально-регулируемого рыночного хозяйства – для ФРГ.

2.2

Отношения собственности: экономический и правовой аспекты, современные теории собственности

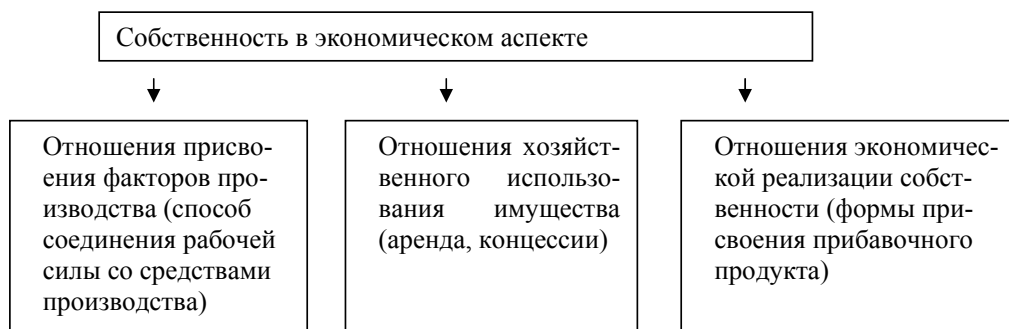
Основой любой экономической системы являются социально-экономические отношения, *базирующиеся на определенной форме собственности на факторы и результатах производства.*

В понятии собственности существуют два аспекта: *экономический и правовой.*

Как экономическая категория, собственность чаще всего отождествляется с *отношениями присвоения.* И это неслучайно: отношения присваивания определяют не только уровень потребления (производственного и личного), но и социальное положение субъектов в обществе. Экономические отношения собственности (присвоения) распространяются в первую очередь на *факторы производства*, ибо от них непосредственно зависит хозяйственная деятельность людей.

Анализ сущности собственности как экономической категории предполагает выявление трех вопросов:

1. *Кто присваивает факторы производства?*
2. *Какие экономические механизмы способствуют лучшему использованию факторов производства (плановый или рыночный)?*
3. *Кто и как присваивает результаты производства и прежде всего*



прибавочный продукт? Исходя из этого, собственность в экономическом аспекте можно представить в виде следующих элементов (рис. 6).

Рис. 6

Рассмотрим каждый из элементов собственности в отдельности.

Присвоение – экономические отношения между людьми, которые характеризуют *способ соединения работника со средствами производства* для создания материальных благ с целью удовлетворения материальных потребностей людей. При этом присвоение факторов производства может сочетаться с *отчуждением* их, когда некая часть общества захватывает все факторы производства, а другая его часть остается без всяких источников существования.

Отношения *хозяйственного использования имущества* возникает тогда, когда собственники средств производства сдают их предпринимателям для хозяйственных целей на определенных условиях. Примером такого использования факторов производства может служить *аренда*, когда имущество одного субъекта передается во временное пользование другому субъекту за определенную плату; или *концессии* – сдача государством-частным лицам (отечественным или зарубежным) промышленных предприятий, земельных участков, недр земли с полезными ископаемыми для определенной производственной деятельности. В данном случае происходит как бы *отделение собственности от хозяйствования*.

В аграрном секторе и добывающих отраслях такое отделение, например, порождает два вида монополий: *монополии частной собственности* на факторы производства и монополии на них как на *объекты хозяйства*.

Третий элемент собственности как экономической категории — *экономическая ее реализация.*

Она заключается в том, что собственность *всегда* приносит ее владельцу *доход*. Материальной основой этого дохода является *прибавочный продукт* (весь или часть его), а зачастую и необходимый продукт (весь или его часть), например зарплата работников и т.п.

При аренде этот доход поступает собственнику в виде *арендной платы*: за денежный капитал — *процента*, за землю — *ренды*.

Из всего вышесказанного можно сделать такое определение собственности: *собственность — это исторически определенные экономические отношения между людьми в процессе их хозяйственной деятельности по поводу присвоения факторов и результатов производства.* Чем же отличаются экономический и правовой аспекты характеристики собственности? Сразу же заметим, что противопоставлять их либо заменять одно другим неприемлемо.

Глубинным, сущностным различием этих аспектов является то, что собственность в экономическом смысле проявляется как *совокупность экономических интересов*, т. е. *объективной направленности хозяйственной деятельности людей*, которые могут быть *личными (частными), корпоративными, общенациональными и интернациональными.* Именно они, экономические интересы людей, определяют направленность и характер поведения всех субъектов экономики. Движимый собственническим интересом человек может вступить в конфликт с интересами социальных групп, всего общества. Общественную задачу предотвращения ЭТИХ противоречий и регулирования поведения субъектов экономики и выполняет *государственное право.*

Право – это совокупность общеобязательных правил поведения людей, которые устанавливаются, поддерживаются и контролируются государством.

Согласно Гражданскому кодексу РФ субъектами права собственности (статья 212) являются:

- а) граждане (физические лица);
- б) предприятия, учреждения, фирмы;
- в) государство и муниципальные образования.

Объектами гражданских прав считаются:

- а) недвижимое имущество (земля с ее недрами, леса, водоемы, здания, сооружения и т.п.);
- б) движимое имущество (деньги, ценные бумаги, вещи, не относящиеся к недвижимости);
- в) интеллектуальная собственность (различные виды интеллектуальной деятельности, индивидуализация продукции, выполняемых работ или услуг, товарные знаки, фирменные наименования и т. п.).

После того как государство отрегулирует имущественные отношения (через законодательные и исполнительные органы власти) между соответствующими субъектами, последние наделяются *правом собственности*.

Право собственности включает *владение, пользование и распоряжение* имуществом.

Владение – физическое обладание вещью, которое всегда ограничивается законом.

Пользование – это право произвольно потреблять вещь для удовлетворения собственных интересов. Собственник может передавать свое имущество в пользование другим лицам» при этом границы пользования определяются законом, договором, завещанием.

Распоряжение – право изменять принадлежность имущества. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, дарения, обмена и т. п.). Указанные правомочия собственника могут быть ограничены или отменены по его инициативе.

В современной экономической теории получили широкое распространение концепции прав собственности. Их представляют такие экономисты, как Р. Коуз, А. Алчиан, Дж. Гелбрэйт, Д. Норт, Г. Демзец.

Согласно этой теории не ресурс является собственностью, а «пучок или доля прав по использованию ресурса»¹³. Этот пучок прав состоит из следующих элементов:

1. Право владения (исключительное право физического контроля)
2. Право использования, т.е. право применения полезных свойств благ для себя.
3. Право управления (право решать, кто и как будет обеспечивать , использование благ).
4. Право на доход (обладание результатом труда).
5. Право на отчуждение потребительского блага.
6. Право на безопасность экспроприации.
7. Право на передачу наследства.
8. Право на бессрочность обладания благом.
9. Запрет на использование способов, наносящих вред окружающей среде.
10. Право на ответственность в виде взысканий.

¹³Демзец Г. Относительно теории имущественных прав // Американское экономическое обозрение. 1967. №2.С.35.

11. Право на осуществление процедур, обеспечивающих восстановление нарушенных полномочий.

После выяснения сущности собственности, ее экономических и правовых аспектов перейдем к классификации по *типам и формам*.

2.3

Типология и формы собственности. Эволюция собственности на Западе. Реформирование собственности в России.

Тип собственности – это качественно новый этап в ее развитии, а ее форма – специфический характер присвоения факторов и результатов производства.

Различные типы собственности обусловлены существующим уровнем *организационно-экономических отношений* – *разделением и кооперацией труда* и производства, которые, в свою очередь, предопределены развитием *производительных сил* общества (средств производства, технологий, производственными навыками и квалификацией рабочей силы).

Разделение, специализация и кооперация труда и производства характеризует степень *реального обобществления производства*: низшая его ступень обуславливает единоличную хозяйственную деятельность производителя, более высокая возникает по мере роста масштабов производства, объединяющих сотни и тысячи работников. Так совершенствование и увеличение размеров средств производства, новых технологий порождает *концентрацию* (укрупнение производства) и его централизацию (объединение предприятий). Усиление реального обобществления производства приводит в действие закон превосходства крупного производства над мелким.

Подтверждая эту закономерность, П. Самуэльсон (США указывает на возрастание доходности фирм, обусловленной “экономией на массовом

производстве¹⁷», связанной с использованием новых видов энергии, применением автоматических, саморегулирующихся механизмов, расчленением сложных процессов на простые производственные операции специализацией и разделением труда.

Впрочем, процессы концентрации производства могут сопровождаться и противоположными тенденциями – *деконцентрацией* производства, обусловленной углублением его специализации, что еще более усиливает взаимосвязь между производственными, хозяйственными единицами.

Разделение собственности на типы определяется следующими критериями:

- степенью реального обобществления производств;
- возможностью или невозможностью делить собственность между отдельными субъектами хозяйственной деятельности.

В зависимости от этого различают следующие базовые типы собственности: *частная, групповая* (долевая) и *общая*.

Частный и групповой типы собственности представим в виде структурно-логических схем (рис. 7).

Групповая (долевая) собственность по сравнению с частной характеризуется коллективным присвоением факторов и результатов производства.

¹⁷ Самуэльсон П. Экономикс; Пер. с англ. М., 1964. С. 43.

Групповая собственность образуется путем объединения частных вкладов (долей), которые вносят все участники в общее имущество, используется в интересах объединенных владельцев под единым контролем и управлением. Результаты распределяются с учетом долей каждого ее участника (паи, акции). Она выступает в пяти основных видах, (см. рис. 8).



Рис. 7

Рис. 8

В современных условиях она может возникнуть в результате объединения паевых взносов граждан, кооперативов, товариществ для решения общих научно-технических, коммерческих задач, а также и путем использования аренды объектов госсобственности с последующим выкупом, передачи объектов госсобственности в полное пользование трудовым коллективам.

Так, в США, Японии из 500 крупнейших компаний 25 % полностью или частично принадлежат их работникам.

Общая собственность характеризуется принадлежностью тех или иных факторов производства *всему обществу*. Эта собственность выступает, как правило, в *государственной форме*.

Следует остановиться на *общественной* форме собственности. Она выражается не просто принадлежностью средств производства и его результатов всем членам общества, их ассоциации, но и в *реальном праве* каждого из них владеть, пользоваться и распоряжаться ими с учетом личных, коллективных и общественных интересов. Это право каждого реально реализуется в сильной социальной защите каждого члена общества. В этом принципиальное различие *общей и общественной* форм собственности.

Для всей истории развития человеческого общества известно пять форм присвоения (собственности): первобытнообщинная, рабовладельческая (азиатская и античная), феодальная, капиталистическая и посткапиталистическая (социалистическая).

Говоря о структуре собственности в современном рыночном (капиталистическом) хозяйстве, следует ответить на вопрос: существует ли в настоящее время на Западе «чистый» капитализм? Для ответа на этот вопрос обратимся к фактам.

Первый из них состоит в том, что в структуре экономики всех западных стран значительное место занимает *государственный* сектор, который опирается на общую (государственную и муниципальную) собственность. Согласно статистическим данным, приведенным К. Макконнеллом и С. Брю в «Экономикс», государственные закупки товаров и услуг в США составляют около 20 % национального дохода за весь послевоенный период¹⁵ Во Франции доля продукции, производимой госпредприятиями, составляет 1/3 ВВП; в

Италии - 39-42 %; в Японии на госпредприятия приходится более 10% основных фондов и около 9% занятых в народном хозяйстве¹⁶.

Во-вторых, единоличные владения – это лишь *часть*, причем значительная (70,5 %), общего количества хозяйств *негосударственного сектора* экономики. Имеются и другие формы собственности. На них приходится около 30% всех хозяйств: Если рассматривать удельный вес частных и иных хозяйств в общем объеме товарооборота США, то на единоличные хозяйства приходится 5,8%, на товарищества — 4,0%, на корпорации — 90,2%, то есть доминирующее положение в экономике США занимают формы групповой (долевой) собственности, что дало основание П. Самуэльсону и В. Нордхаусу (США) сделать вывод о том, что «природа капитализма становится все менее частной, свободные предприятия становятся все менее свободными»¹⁷.

Таким образом, в конце XX века в западной экономике одновременно сосуществуют три типа присвоения с их различными формами;

- а) частная собственность на средства производства (единоличная и капиталистическая);
- б) групповая (долевая) в форме товариществ и корпорации;
- в) общая совместная собственность в форме государственной.

В связи с этим некоторые авторы название «капитализм» отвергают. Так, Д. Хайман считает, что «ни в США, ни в любой другой стране Запада экономику нельзя рассматривать как чисто капиталистическую»¹⁸.

Реформирование собственности в России представляет собой двусторонний процесс, включающий следующие моменты:

¹⁵ Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 1992. Т. 1 С. 117, 129.

¹⁶ Савченко В., Шурус А. Феномен государственного предпринимательства // РЭЖ '1999. №1. С.63.

¹⁷ Реферат учебника П.Самуэльсона и В. Нордхауса «Экономикс» // Экономические науки. 1990. № 10. С. 95.

- а) ликвидация монополии государства на присвоение основных средств производства;
- б) превращение значительной части государственной собственности в другие формы хозяйства.

Зарубежный опыт показывает, что реформа государственной формы собственности и поиск иных видов присвоения проводятся в виде *приватизации* (от лат. *privatus* - частный).

Приватизация означает *превращение государственной (общей) собственности в типы частного и группового присвоения*. В этом смысле приватизацию можно отождествлять с *разгосударствлением*, т.е. преобразованием государственной собственности в различные формы негосударственного присвоения.

Границы приватизации определяются следующими критериями.

Во-первых, приватизация считается достаточно обоснованной, если *ее масштабы соответствуют степени реального обобществления и не разрушают технического, технологического и организационно-экономического единства и целостности какого-либо звена*. Такое условие зачастую не учитывается в нашей стране. Например, самая крупная в мире авиатранспортная компания – Аэрофлот СССР в которой насчитывалось 1650 самолетов и вертолетов, обслуживающих около 400 городов, была разделена на 400 с лишним авиапредприятий – мелких организаций, не способных обеспечивать комфортные и безопасные полеты пассажиров на новейших авиалайнерах типа «Руслан» и т.д. Такая же картина наблюдается в сельском хозяйстве (бывших колхозах и совхозах, опытных хозяйствах).

Во-вторых, разгосударствление собственности должно определяться *общегосударственными* интересами и условиями национальной безопасности. Это означает, что стратегически важные объекты народного хозяйства типа

¹⁸ Хайнман Д. Современная макроэкономика: анализ и применение. М., 1992. Т. 2. С. 331.

энергетической системы, системы теплоснабжения, военно-промышленного комплекса не должны подвергаться приватизации. К сожалению, эти условия в нашей стране далеко не всегда выполняются.

В-третьих, должны обоснованно определяться сроки разгосударствления собственности. В нашей стране приватизация проводилась слишком быстрыми темпами. Началась она с *октября 1992 г.* – первый этап называемой *ваучерной приватизации*. За период ваучерной приватизации (до 1 июля 1994 г.) было разгосударствлено 70% промышленных предприятий. Доля государственной собственности в стоимости производственных фондов снизилась с 90 до 35%.

С 1 июля 1994 г. был объявлен *второй этап* приватизации, когда государственное имущество *продается за деньги*. Преследуется цель продавать предприятия или их акции на публичных торгах (аукционах), конкурсах; выкупить арендованное имущество и т.п. Цель второго этапа приватизации – способствовать появлению новых *эффективных собственников*, т. е. таких владельцев капитала, которые были бы заинтересованы *развивать производство* и повышать его эффективность. С 1996 года осуществляет передел уже поделенной собственности.

Результаты приватизации пока неутешительны. И лишь с улучшением общего экономического и политического положения в стране эти сложные проблемы будут решены.

В заключение можно сказать: начало реформирования собственности в РФ открыло период *постсоциалистической экономики* с разными типами присвоения: общим (государственным), частным и групповым (долевым).

Экономический тренинг

1. Верно – неверно.

- а) частная собственность во всех случаях более эффективна (в экономическом и социальном плане).
- б) государственная собственность обеспечивает больший экономический и социальный эффект по сравнению с частной.

Словарь экономических терминов

Владение - физическое обладание вещью с целью извлечения пользы.

Государственная собственность — присвоение факторов и результатов производства государством в интересах нации в целом. *Групповая (корпоративная) собственность* – коллективное присвоение факторов и результатов производства.

Многоукладная экономика — сосуществование трех типов присвоения (частного, группового, государственного) в различных формах. *Пользование* - право произвольно потреблять вещь с целью удовлетворения потребностей

Право - это совокупность общеобязательных правил поведения людей, устанавливаемых, поддерживаемых и контролируемых государством.

Приватизация - превращение государственной собственности в различные негосударственные формы.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА: НАТУРАЛЬНАЯ, ТОВАРНАЯ РЫНОЧНАЯ И ПЛАНОВАЯ. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФОРМЫ ПРОДУКТА

3.1 *Натуральное производство и его основные черты*

История экономики на протяжении длительных отрезков времени, охватывающих различные ступени развития экономических систем показывает, что во всех системах сохраняются некоторые общие формы экономической жизни.

Через них выявляется структура общественных потребностей, распределяются имеющиеся в обществе ресурсы, учитываются и включаются в совокупный общественный труд отдельные его звенья. Такие формы экономической деятельности отражают состояние производительных сил и экономических (производственных) отношений *в самом общем виде*.

Исторически первой из общих экономических форм являлась *натуральная форма организации производства*.

Натуральное производство — это производство материальных благ удовлетворения внутренних потребностей хозяйственной единицы (общины, поместья, латифундии). Его отличают:

1. *Господство ручного универсального труда*, исключающего, как правило, его разделение на обособленные виды, т.е. каждый работник выполняет все виды работ простейшими орудиями труда (мотыга, лопата, грабли) и кустарными инструментами. Трудовая деятельность малопродуктивна.

2. Наличие натурального производства, состоящего из массы *экономически изолированных друг от друга* хозяйственных единиц (общин,

семей, поместий). Каждая из них существует на *основе самообеспечения* всеми или почти всеми материальными благами.

3. *Жесткое закрепление рабочей силы за данным хозяйством и лишение ее мобильности.* Привлечение к процессу труда осуществляется на основе личной зависимости - *внеэкономического принуждения*. Такой способ привлечения рабочей силы к труду существовал при рабстве и частично при феодализме.

4. Естественная форма богатства - натуральный продукт, т.е. материальное благо, удовлетворяющее определенные потребности. Вопросы *что, как и для кого* производить решают собственники и работники, ориентируясь на внутривладельческие потребности. Богатство собственника факторов производства (рабовладельца, помещика) создавалось за счет разнообразных натуральных повинностей (барщина, испольщина и т.п.).

5. *Простое воспроизводство*, т.е. повторение процесса производства, в прежних размерах.

В западной литературе натуральную форму организации хозяйства называют *традиционной экономикой*.

Хотя натуральное хозяйство предшествовало капиталистическому этапу развития экономики, оно и сейчас сохраняется в целом ряде стран. Тенденции к натурализации сохраняются и у современных промышленных и сельскохозяйственных предприятий и даже регионов, и целой страны. В результате хозяйствующие единицы свертывают свои производственные связи и стремятся обеспечить себя всем необходимым. Политика отдельных государств, направленная на обособление хозяйственных связей, именуется *авторкией* (от греч. – самообеспечение). Следствием такой политики становится создание замкнутых хозяйств, разрыв экономических связей со всеми партнерами. Нечто подобное происходит сейчас на территории

развалившегося СССР, а теперь и в России. Такая политика в целом реакционна.

Натуральная форма общественного хозяйства хозяйствовала в течение длительной доиндустриальной стадии развития производства.

3.2

Рыночное (товарное) хозяйство. Субъекты и объекты рынка, Структура и инфраструктура рынка. Современное рыночное хозяйство.

Рыночное (товарное) хозяйство - общественная форма организации экономики, основанная на производстве продуктов, труда и услуг, для обмена. Первым важнейшим условием возникновения такой экономики является общественное разделение труда. Оно характеризуется тем, что различные группы производителей занимаются отдельными видами деятельности, а потому не могут жить за счет самообеспечения. Общественное разделение труда предполагает его специализацию, которая определяется принципом сравнительного преимущества, т.е. возможностью производить продукцию при относительно меньших затратах. Например, два хозяйства производят по два продукта А и Б. Производительность труда в каждом из них разная: первое затрачивает в два раза больше времени на производство продукта Б, чем первое, а второе – в два раза больше на производство продукта А. Но если первое станет специализироваться на производстве продукта А (отказавшись от производства продукта Б), второе полностью перейдет на производство продукта Б, то, наладив обмен, каждое из этих хозяйств будет иметь для потребления и того и другого продукта больше, чем до специализации. Вторым

важнейшим условием возникновения рынка является *экономическое обособление* субъектов рыночного хозяйства. Оно означает следующее:

- а) производитель сам решает, *что* производить, как производить и *для кого* производить;
- б) производитель должен быть *собственником* факторов производства, что закрепляется соответствующим правовым режимом;
- в) для возникновения рынка важное значение имеет величина *транзакционных издержек* (Р. Коуз), т.е. издержек, которые определяют границы и условия рыночной деятельности производителя. Допустим, вы решили открыть МП. Для этого необходимо получить разрешение санэпидемстанции (если ваше предприятие будет заниматься производством продуктов питания); лицензию от местной администрации; и если учесть сегодняшнюю нашу российскую действительность, то придется платить дань рэкетирам (как «дикиим», так и облаченным в чиновничий мундир). Если все эти расходы окажутся выше ваших доходов, то МП по производству продуктов питания не возникнет. Для возникновения рынка также необходим *свободный обмен ресурсами*, т.е. решение вопросов, что производить и с кем обмениваться, осуществляется только рыночной конъюнктурой (соотношением спроса и предложения) и свободными ценами.

Субъектами рыночного хозяйства являются домашнее хозяйство, предприятие (фирма), банк, государство.

Домашнее хозяйство - это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая:

- а) обеспечивает производство и воспроизводство рабочей силы (человеческого капитала);
- б) самостоятельно принимает решения;
- в) является собственником какого-либо фактора производства;

г) сориентирована на удовлетворение своих потребностей.

Предприятие (фирма) - экономическая единица, которая:

- а) использует факторы производства с целью производства товаров;
- б) самостоятельно принимает решения;
- в) целью своей деятельности считает получение прибыли.

Банк - финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы, необходимой для функционирования рынка.

Государство - правительственные учреждения» осуществляющие юридическую и политическую власть для определенного (в рамках необходимости по принципу «не навреди!») контроля над хозяйственными субъектами и над рынком с целью достижения *общественных целей*. Взаимодействие субъектов рыночного хозяйства можно представить в виде схемы (рис. 9).

Объектами рыночного хозяйства (объектами купли-продажи) являются товары и услуги, средства производства, земля, рабочая сила (труд), деньги, ценные бумаги, субсидии, государственные льготы, социальные выплаты и т.д.

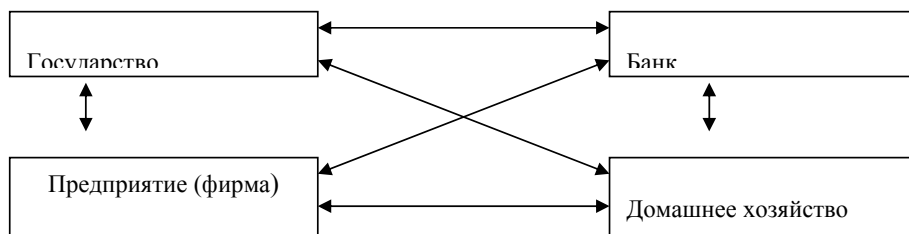


Рис. 9

Современный рынок имеет весьма разветвленную структуру. Его классификация осуществляется по различным признакам: по экономическому назначению, по географическому положению, по степени развития (или ограничения) конкуренции, по отраслям и характеру продаж. Структура рынка представлена на рис. 10.



Рис. 10

Инфраструктура рыночной экономики - это совокупность связанных между собой институтов, действующих в пределах особых рынков и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима работы.

Инфраструктура рынка представлена на рис. 11.

Рыночная экономика имеет целый ряд преимущественных и негативных сторон.

Преимущества рынка:

- а) эффективное распределение ресурсов;
- б) гибкость и высокая приспособляемость к меняющимся условиям (на основе соотношения спроса и предложения);
- в) свобода выбора производителей и потребителей,
- г) способность «работы на потребителя» путем повышения качества товаров и услуг

Негативные стороны рынка

- а) подвержен нестабильному развитию и инфляционным (нерегулируемым) процессам;
- б) не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен;
- в) не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- г) не создает действенных стимулов для развития фундаментальных наук и претворения в жизнь научно-технических программ;
- д) не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;

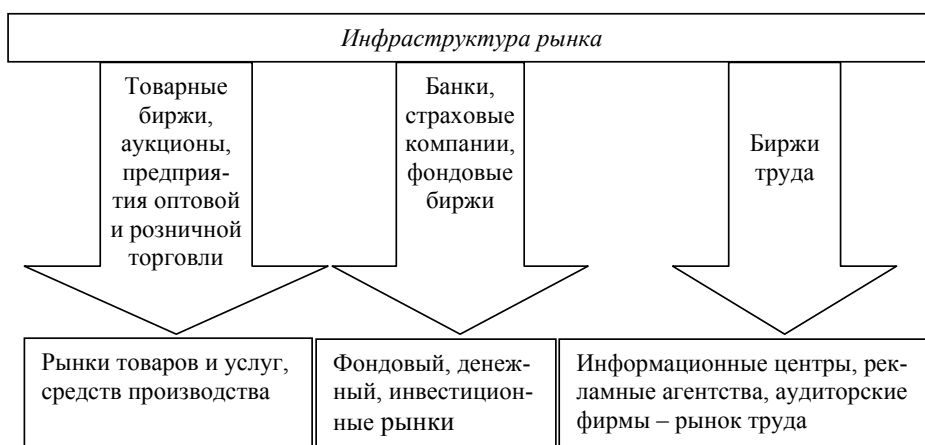
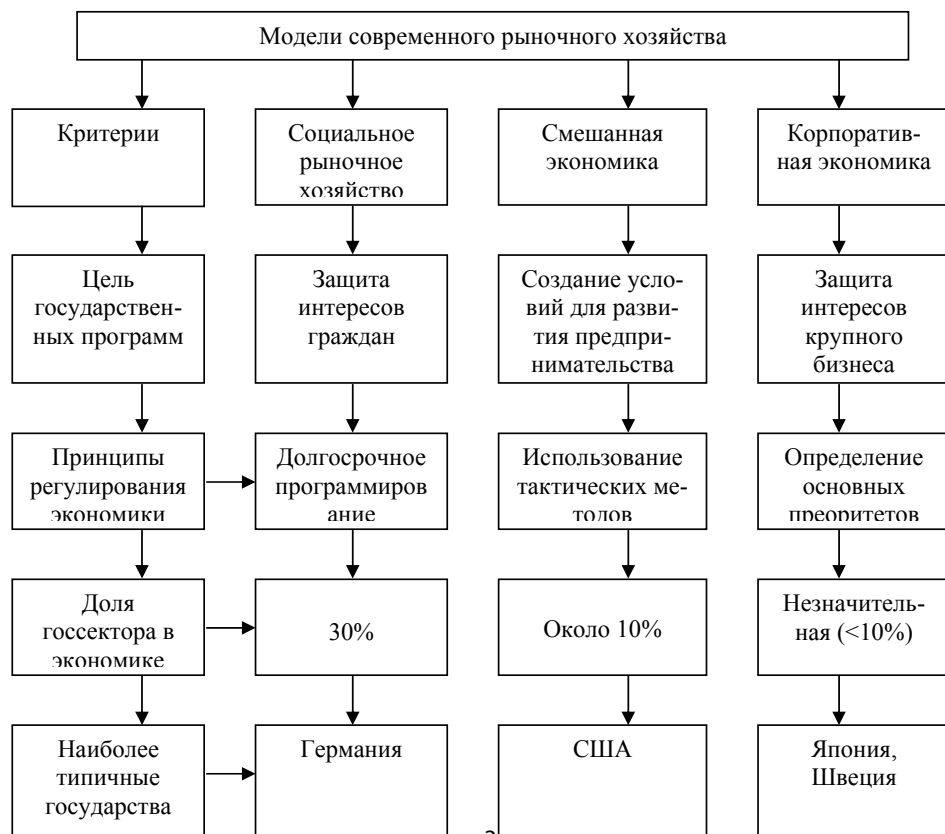


Рис. 11

Решение задач по стабилизации рыночной экономики берет на себя государство. Его функции в современном рыночном хозяйстве изменились. Начиная с XX века, государство стало выполнять такие функции, которые присущи ему как экономическому субъекту, а именно: развитие государственной собственности и государственного предпринимательства, обеспечение правовой основы и такого социального климата, которые способствовали бы эффективному функционированию рыночной экономики. Это достигается через регулирование рыночного хозяйства при помощи как экономических (рыночных) рычагов, так и прямого воздействия государства, направленного на компенсацию негативных сторон рынка.

Современное рыночное хозяйство основано на *взаимодействии частного и государственного* секторов экономики. В зависимости от степени интенсивности воздействия на экономику и от приоритетных задач, решаемых государством, различают следующие модели рыночного хозяйства: социальное рыночное хозяйство, смешанная экономика, корпоративная экономика.

Модели современного рыночного хозяйства представлены на *рис. 12*



3.3

Плановая форма организации общественного производства и ее виды. Условия перехода РФ рыночной экономике

Плановая экономика основана на общественной собственности на средства производства (общенародной, кооперативной и личной), планомерном (согласованном) регулировании экономики на макроуровне и управлении ею из единого центра.

Она может быть представлена двумя моделями: *планово-директивной* и *нормативной*.

Более детально структура плановой экономики представлена на рис. 13.

Что касается российской экономики, то исторически она основывалась либо на государственной, либо на общинной, либо на общественной собственности, что и обусловило, в конечном счете, основные проблемы рыночных реформ. *Рис. 13*

Рис. 13



Условия перехода к рыночной экономике в России следующие:

- а) становление многообразия форм собственности на факторы и результаты производства с учетом современного уровня реального обобществления производства (разделения, специализации и кооперирования труда и производства;
- б) формирование конкурентной среды как важнейшего фактора стимулирования предпринимательской активности
- в) сохранение наряду с рыночным сектором нерыночного сектора в отраслях и сферах, обеспечивающих экономическую безопасность страны;
- г) обеспечение со стороны производства социальных гарантий гражданам, поддержка нетрудоспособных и социально уязвимых членов общества, предоставление всем равных возможностей для предпринимательства;
- д) последовательная интеграция национальной экономики в систему мирохозяйственных связей.

3.4

Экономические и неэкономические блага. Теория трудовой стоимости. Товар. Закон стоимости

Как уже говорилось в первой лекции, благо – это способность вещей удовлетворять потребности человека. *Экономическое благо* связано с понятием редкости. Именно соотношение между потребностью и количеством благ, доступных для распоряжения ими» делает блага экономическими или неэкономическими. Например, вода для питья из чистейшего источника, у которого вы живете, не является экономическим благом, так как ее бесконечно много. Но в период засухи, когда количество воды в источнике резко

сокращается так, что ваша потребность в воде не может уже удовлетвориться имеющимся ее количеством, вода становится экономическим благом.

Полезность вещи, ее способность удовлетворять те или иные потребности людей, называется *потребительной стоимостью*. В зависимости от того, где эта вещь потребляется, различают потребительные стоимости, удовлетворяющие непосредственно личные потребности человека (хлеб, одежда, жилье и т.п.), и потребительные стоимости, которые служат средствами производства материальных благ. Чтобы вещь могла быть товаром, она должна, во-первых, удовлетворять потребности не того, кто ее произвел, а других людей; во-вторых, поступать для потребления *другим* людям через обмен, т.е., как писал К. Маркс в «Капитале», эта вещь должна быть «общественной потребительской стоимостью»¹⁴.

Меновая стоимость - это количественное соотношение, в котором потребительные стоимости одного вида обмениваются на потребительные стоимости другого вида. Например, X товара А = Y товара Б. На меновую стоимость указывает ценник, который сопутствует товарам при их продаже.

Что лежит в основе этой пропорции? Сторонники трудовой теории стоимости (У. Петти, А. Смит, К. Маркс) полагают, что в основе количественных соотношений, в которых одни товары обмениваются на другие, лежит труд, затраченный на производство этих товаров. Именно затраченный труд делает все товары количественно соизмеримыми. В данном случае речь идет об определенных конкретных видах труда, Они-то как раз качественно различны между собой, что и обуславливает особенности конкретных потребительных стоимостей. Соизмеримыми товары становятся потому, что они есть продукты затраченного труда вообще (как затраты мозга,

¹⁴ Маркс К. Капитал. Т.1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23. С.54.

нервов, мускулов) Следовательно, как продукты человеческого труда вообще все товары качественно однородны и количественно соизмеримы.

Воплощенный в товарах труд образует его *стоимость*. Она проявляется в процессе обмена в форме меновой стоимости. Сам же товар предстает как противоречивое единство потребительной стоимости и стоимости. Суть этого противоречия в том, что один и тот же товар в руках одного и того же лица не может быть одновременно и потребительной стоимостью и стоимостью: для продавца - он стоимость, для покупателя - потребительная стоимость.

Вопрос о трудовом происхождении стоимости исследовался экономистами длительное время. Основы трудовой теории стоимости заложил в своих трудах родоначальник классической буржуазной политической экономии У. Петти - выдающийся английский экономист и статистик XVII века. Известную формулировку У. Петти «труд - отец богатства, земля - его мать» можно считать одним из вариантов его учений об источнике стоимости. А. Смит, живший в XVIII веке, написал знаменитую работу «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он стремился отыскать естественный закон, который регулирует товарообмен, уделял большое внимание меновой стоимости и тому, как она себя проявляет в обменных процессах. Он подчеркивал, что единственным источником и мерилom стоимости является затраченный на производство товаров труд, причем имел в виду затраты труда, которые в *среднем необходимы* обществу, выдвинул идею редукации труда, т.е. сведение сложного труда к простому посредством коэффициентов, разграничивал естественную пену (денежное выражение стоимости) и рыночную цену, в которую включал среднюю норму прибыли.

В научных трудах Д. Рикардо буржуазная политическая экономия достигла высшей ступени. Важной заслугой Д. Рикардо было то, что он признавал проблему стоимости основополагающей для решения проблем товарного производства вообще и капиталистического в частности.

Главный вклад К. Маркса в трудовую теорию стоимости - это открытие и анализ двойственного характера труда, воплощенного в товаре. С одной стороны, труд, затрачиваемый на производство товара, проявляется как *конкретный*, т.е. как определенный вид производственной деятельности человека, характеризующийся спецификой орудий и предметов *трута*, технологий, профессиональными навыками и результатом - определенной потребительной стоимостью, например конкретный труд портного, столяра, ювелира и т.п. Но одновременно каждый конкретный вид труда есть затраты рабочей силы вообще (затраты труда в физиологическом смысле слова: затраты нервов, энергии, мускулов). Поскольку каждый товаропроизводитель работает в системе общественного разделения труда, то эта затрата есть частица *совокупного общественного труда*. В этом своем качестве он называется *абстрактным трудом*, который и лежит в основе стоимости товара.

Общественный труд (труд на других) существует на всех этапах развития общества. Например, в первобытной общине, патриархальной семье, люди тоже трудились друг на друга, но форму стоимости зарплаты труда не принимали. Стало быть, стоимость – это общественный труд в условиях товарного производства, где он выступает непосредственно как *частный*, а общественная его природа (работа на других) проявляется лишь в обмене одного товара на другой, когда выявляется нечто общее, воплощенное в обоих товарах. Это общее и есть общественный труд в его абстрактной форме. Следовательно, *абстрактный труд*, создающий стоимость, - это специфическая общественная форма труда, присущая товарному хозяйству. Итак, в основе стоимости лежит общественный, абстрактный труд. Но поскольку люди, работая друг на друга, вступают в экономические отношения, то стоимость - есть отношение между людьми, прикрытое вещной оболочкой, так как она обнаруживает себя через обмен товаров.

Связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях рынка регулируются *законом стоимости*. Согласно этому закону *производство* и обмен товаров осуществляется на основе их стоимости, величина которой определяется *общественно необходимыми затратами труда*. Естественной мерой труда является рабочее время. Но стоимость определяется не просто трудом, а общественным трудом. А это значит, что величина стоимости определяется не просто индивидуальным рабочим временем, а общественно необходимым рабочим временем. Общественно необходимые затраты труда (ОНЗТ) измеряются часом труда, который затрачивается при *типичных* (распространенных) условиях производства, уровне умелости и интенсивности труда. ОНЗТ - это своеобразный общественный норматив, в который производители должны укладываться. Большие затраты не признаются обществом, производитель терпит убытки; при меньших затратах производитель получает избыточный доход.

Какова величина стоимости? Какими факторами она определяется?

Во-первых, уровнем производительности труда, которая измеряется количеством потребительных стоимостей, создаваемых в единицу времени конкретным трудом, поэтому *величина стоимости обратно пропорциональна уровню производительности труда*. Предположим, вы шьете костюмы. На пошив одного костюма требуется двенадцать дней. С приобретением новой швейной машины за то же время вы сошьете три костюма. Их общая стоимость не изменяется, она приходится теперь на большее количество костюмов. Таким образом, стоимость единицы продукции уменьшается в три раза (на производство одного костюма требуется четыре дня).

Что касается общественной стоимости товара, то она изменяется только тогда, когда у большинства предприятий производящих данный товар,

повысится производительность труда, а новые условия производства будут иметь значение нормальных, типичных.

Во-вторых, уровнем интенсивности труда, которая измеряется затратами труда в единицу времени. Величина стоимости общей массы товаров прямо пропорциональна уровню интенсивности труда. Однако, В первую неделю вы сшили 4 костюма, затратив на это $4 \text{ часа} \cdot 7 \text{ дней} = 28 \text{ часам}$ труда. Стоимость одного костюма составит 7 часов. На второй неделе (в связи с тем, что вам, например, предстояло уехать из города) вы сшили 8 костюмов, т. е. интенсивность труда повысилась в 2 раза, хотя вы работали по 4 часа в день как прежде. Таким образом за счет увеличения интенсивности труда вы создали вдвое большую стоимость, равную 56 часам, но индивидуальная стоимость одного костюма осталась неизменной: $56 : 8 = 7$ часов величина стоимости единицы товара не зависит от уровня интенсивности труда. Обратимся к нашему примеру еще раз.

В первую неделю вы сшили 4 костюма, затратив на это $4 \text{ часа} \cdot 7 \text{ дней} = 28 \text{ часам}$ труда. Стоимость одного костюма составит 7 часов. На второй неделе (в связи с тем, что вам, например, предстояло уехать из города) вы сшили 8 костюмов, т. е. интенсивность труда повысилась в 2 раза, хотя вы работали по 4 часа в день как прежде. Таким образом за счет увеличения интенсивности труда вы создали вдвое большую стоимость, равную 56 часам, но индивидуальная стоимость одного костюма осталась неизменной: $56 : 8 = 7$ часов.

В-третьих, уровнем сложности труда. Выделяют простой труд (требующий наименьшей подготовки) и сложный (квалифицированный). Чтобы приобрести квалификацию, нужно затратить время на обучение, приобретение навыков и знаний, так же нужны мастера, способные обучить тому или иному занятию и т.д., поэтому 1 час сложного труда сводится к нескольким часам простого труда (редукция труда). Это происходит стихийно, через механизм рыночного обмена (вспомним меновые пропорции).

Из вышесказанного следует, что величина стоимости определяется количеством труда, затраченного на производство товара, количеством рабочего времени, которое неодинаково на различных предприятиях при изготовлении какого-либо товара: на одном предприятии производительность труда выше и требуется меньше времени, чтобы произвести изделие; на другом - ситуация противоположная.

Рабочее время, затрачиваемое на производство товара на отдельном предприятии, называется *индивидуальным рабочим временем*. *Величина стоимости, по которой продается товар на рынке, определяется не индивидуальным рабочим временем, а общественно необходимым.*

Общественно необходимое рабочее время - то, которое требуется для *изготовления* какой-либо потребительной стоимости при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда¹⁵. Общественно нормальные условия производства - это условия, при которых создается подавляющая часть товаров данного вида.

В связи с этим различают индивидуальную и общественную стоимость товара. Индивидуальная стоимость товара определяется затратами индивидуального рабочего времени на отдельных предприятиях. Величина индивидуальной стоимости одних и тех же товаров у различных предприятий различна. У лучших предприятий она ниже, у худших - выше. *Общественная стоимость товара* определяется затратами общественно необходимого рабочего времени.

Все, о чем говорилось ранее, подводит нас к заключению, что отношения отдельных товаропроизводителей, обменивающих свои товары, регулируются определенным экономическим законом. Таким законом является *закон стоимости*. *Согласно ему, производство и обмен товаров осуществляется на*

¹⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23. С.37.

основе их стоимости, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда.

Закон стоимости выполняет в товарном производстве ряд функций:

- является *регулятором пропорций производства*: способствует распределению труда по различным отраслям народного хозяйства. Например, если спрос (платежеспособность) на товар увеличивается, то увеличивается и цена, которая превысит общественную стоимость данного товара. Его станет выгодно производить. Если выпуск изделия превысит спрос на него, цена упадет ниже рыночной стоимости. Производители перейдут в другую отрасль, где потребность в товарах не удовлетворяется.

- выступает *стимулятором роста производительности труда*. Благодаря внедрению новой техники, повышению квалификации и улучшению организации труда снижаются затраты труда, индивидуальная стоимость становится ниже общественной. Для предприятий появляется возможность получить дополнительный доход, продав свои дешевые изделия по обычной цене.

- порождает *социально-экономическое расслоение* товаропроизводителей.

Таким образом, товарное хозяйство чисто экономическими методами избавляется от неэффективных предприятий, которые не смогли нести расходы на общественно необходимом уровне.

3.5

Анализ товара с позиции его полезности Теория предельной полезности. Ценность блага.

Итак, согласно теории трудовой стоимости общественно необходимый уровень затрат (ОНЗТ), т.е. стоимость, - создается в производстве, а проявляется на рынке в форме меновой стоимости ($X \cdot A = Y \cdot B$). Эту концепцию оспаривают теоретики предельной полезности. В чем суть спора?

Если товар покупается на рынке, то это не потому, что кто-то оценил затраты труда как общественно необходимые, а потому, что этот товар нужен покупателю, т.е. он обладает полезным эффектом. Вообще людьми ценятся самые различные духовные и материальные блага потому, что они испытывают потребность в данных полезностях. Чем определяется ценность букета фиалок или ландышей, собранных в лесу, которые продаются у вокзалов, или чем определить ценность картин Рембрандта, или почему на устаревшие модели обуви падает спрос, хотя на них затрачен труд? Видимо тем, устраивает или не устраивает данное благо покупателя.

Конечно, упрекать классиков теории трудовой стоимости в том, что они игнорировали полезные свойства вещей (потребительную стоимость), нельзя. Товар они рассматривали как *единство стоимости и потребительной стоимости*, т.е. если труд затрачен на ненужную вещь, то этот труд затрачен впустую, продукт стоимости не имеет. Все дело в том, что стоимость, по мнению классиков, *создается в производстве и имеет объективный характер*. Весь вопрос в том, *что следует понимать под ценностью вещи; единство потребительной стоимости и стоимости или только цену?* Если стоимость и цена отождествляются, то тогда можно считать *ценность* категорией обмена. Кроме того, сторонники теории предельной полезности подчеркивают, что в создании ценности товара принимают участие не только труд, но и такие факторы производства, как капитал и земля.

Расхождение теории предельной полезности и теории трудовой стоимости связано и с проблемой соизмерения разных по полезным эффектам полезностей. Сама проблема поиска измерителя полезностей (качественно различающихся друг от друга) имеет глубокий смысл. Подробная характеристика проблемы полезностей дана в трудах К. Менгера, Ф. Визера, Л. Вальраса, В. Парето и А. Маршалла. Авторы теории предельной, полезности как объективного воплощения труда в товарах противопоставляют категорию

субъективной ценности и полезности, выражающую отношение человека к вещи. При этом субъективную ценность связывают с редкостью блага (величиной его запаса). Э Бем-Баверек писал: Ценность предполагает именно ограниченность количества вещей. Отсутствие ценности предполагает избыток их».¹⁶

Теоретики предельной полезности выдвинули два вида оценки полезности: абстрактную, т.е. способность блага удовлетворять какие-либо потребности людей, и субъективную оценку полезности данного блага. Субъективная оценка полезности зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем. Для обоснования способа измерения субъективной оценки полезности сторонники этой теории используют законы Г. Госсена, согласно которым степень насыщения по мере удовлетворения потребности растет, а величина конкретной полезности падает. Например, с целью утоления голода вы съели пирожок. Второй вы съедаете уже с меньшим аппетитом, а третий можете и вовсе не съесть, так как ваша потребность в еде уже удовлетворена. *Иначе говоря, каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, обладает меньшей полезностью.* При ограниченном запасе блага имеется его *предельный экземпляр* удовлетворяющий потребность. Именно им и определяется ценность блага.

Таким образом, делается вывод, что *ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее несостоятельную потребность.* В курсе политической экономии у К. Менгера, вышедшем в 1872 г., приводится пример с островитянином, живущим в первобытном лесу у источника с пресной водой. Ежедневные потребности этого островитянина таковы: 1 ведро пресной воды - для питья, 19 ведер воды - для домашних животных, 40 - для поддержания чистоты жилища и других

¹⁶ Бем-Баверек Э. Основы теории ценности хозяйственных благ. М., 1992. С. 262.

гигиенических нужд, 40 - и для поливки клумбы с цветами и ухода за бесполезными для хозяйства животными (попугаи и т.п.). Ценность каждого ведра воды для островитянина равна нулю, так как ее много. Но вдруг по каким-то геологическим причинам мощность источника пресной воды упала до 90 ведер в день. Вот тогда при потребности в 100 ведрах эти 90 ведер пресной воды приобретут для островитянина ценность. Ему придется отказаться от наименее важной потребности (полив цветов и разведение попугаев). Значимость этой наименее важной потребности и определяет *ценность* воды при данном ее значении.

По поводу ценности Э. Бем-Баверк пишет: «...величина ценности материального блага определяется важностью той конкретной потребности, которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода...».¹⁷

Следовательно, полезность последней единицы каждого блага, т.е. единицы, которая *удовлетворяет* наименьшую потребность, и есть *предельная полезность*. От предельной полезности каждого блага следует отличать общую полезность, т.е. количество всего запаса какого-либо блага. Этим различием теории предельной полезности и объясняют «парадокс А. Смита» по поводу полезности воды и алмазов. Вывод для хозяйственной практики из теории предельной полезности таков: если настоятельная потребность в каком-либо благо падает, то это значит, что данное благо уже насытило потребность людей, его производство надо сокращать и переключаться на производство других пользующихся спросом благ.

Увеличение общей полезности по мере роста потребления сопровождается уменьшением предельной полезности (здравый смысл подсказывает) что первая единица любого товара приносит больше удовлетворения, чем вторая, третья и т.д.).

¹⁷ Бем-Баверк Э. Основы теории ценности хозяйственных благ. М. 1992. С. 278, 279.

Итак, *предельная полезность* - это добавочная полезность, 1 прибавляемая каждой последней единицей товара. Используя это понятие, сформулируем *закон убывающей предельной полезности*: по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению.

Практическое применение закона убывающей предельной полезности в том, что он позволяет предсказать поведение потребителей, покупателей при выборе ими количества и набора приобретаемых и потребляемых благ (подробнее см. лекцию-7).

Теория предельной полезности не отвечает на существенный вопрос: *какой ценой* производить данные блага при ограничении ресурсов? Эту односторонность в объяснении ценности блага увидел английский экономист А. Маршалл. В своей работе «Принципы политической экономии» он соединяет теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и теорией издержек производства. Говоря о необходимости синтеза предельной полезности и издержек производства при определении ценности товара, он пишет: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»¹⁸

У неоклассиков наблюдается и своеобразный подход к оценке производственных ресурсов при определении цены товаров. Именно ценностью того или иного товара и будут определяться ценности затрат труда, капитала и земли. Стоимость нового товара *вменяется* в стоимость идущих на изготовление данного товара факторов производства.

В связи с этим возникает вопрос: кто виноват в обосновании господствовавшего в нашей стране в течение длительного времени так называемого «затратного» подхода планирования цен. Многие отечественные

¹⁸ Маршалл А. Принцип политической экономии. М. 1993. Т 7. С. 31-32.

теоретики винят в этом К. Маркса. Так ли это? Обратимся к мнению зарубежных экономистов. Вот что писал в 1980 г. Л. Маше-Суница (Австрия): «Меня удивляет и поражает, с какой последовательностью буржуазная политическая экономия придерживается в частных вопросах экономического учения К. Маркса и с каким упорством советская политическая экономия, на словах объявляя веру в учение К. Маркса, по существу от него отпихивается...»¹⁹

Судите сами. Капиталист, прежде чем выпустить новое изделие, например машину, определяет, сколько потребуется материалов в натуральном выражении и какова трудоемкость в нормо-часах, сравнивает их с нормативами действующих аналогов и дает добро лишь в том случае, если новая продукция экономит весь затраченный труд и улучшает качество товара. Иначе говоря, использование теории трудовой стоимости в капиталистической практике в рамках предприятий и корпораций доведено до совершенства.

А вот что говорит сам Маркс о синтезе стоимости и потребительной стоимости в цене: «...и потребительная стоимость товара есть предпосылка его меновой стоимости, а потому и его стоимости». И далее: «Общественная потребительная стоимость, т.е. потребительная стоимость в общественном масштабе, вот что определяет здесь долю всего общественного рабочего времени, которое приходится на различные сферы производства. При нарушении этой пропорции не может быть реализована стоимость товара»²⁰.

Таким образом, мы рассмотрели два подхода к ценообразованию: первый основывается на воспроизводственном принципе, исследуя объективную основу цены – стоимость; второй - на исследовании поверхностных процессов формирования цен, уделяя основное внимание обмену, а потому рассматривает ценность (что тождественно цене) как категорию обмена. Но товар есть

¹⁹ Валовой Д. Экономика в человеческом измерении // Правда. 1998. Т. 25. С. 186.

²⁰ Маркс К. Капитал // Маркс К. Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 186.

единство и потребительной стоимости и стоимости (и полезности затраченного на его производство труда), а потому цена не может быть только категорией обмена. Она формируется под воздействием и производственных процессов ОНЗТ и процессов обмена (спроса и предложения).

Будучи денежной формой выражения стоимости, цена испытывает на себе влияние и других факторов (предпочтения потребителей, их вкусы и т.д.). Источником же стоимости является только общественный труд. Он и составляет ее основу.

В условиях равенства спроса и предложения цена и стоимость совпадают. На этом равенстве спроса и предложения основывается *функциональная теория стоимости*, рассматривающая ценность как эквивалент категории равновесной цены²¹. Нахождение ее сводится к решению уравнений равновесия совокупного спроса и совокупного предложения. В обобщенном виде это равновесие имеет вид:

$$\sum_{i=1}^n P_i D_i(P_1 P_2 \dots P_n) = \sum_{i=1}^n P S(P P \dots P)$$

где $P_i D_i(P_1 P_2 \dots P_n)$ – общий рыночный спрос;

$S_i(P_1, P_2 \dots P_n)$ – общее рыночное предложение;

$i=1, 2 \dots n$.

Общий равновесный анализ сделан Л. Вальрасом, а равенство, приведенное выше, получило в экономической литературе название «закона Вальраса». Как критически заметил И. Шумпетер, такие экономисты, как Л. Вальрас, В. Парето и др. «абсолютно не симпатизируя социализму, оказали социалистической доктрине услугу, которую сами социалисты не смогли

²¹ Брагинский С., Певзнер Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. С. 108-110.

создать»²² В отечественной науке над этой проблемой работали А. Каторович, В. Новожилов, В. Немчинов и др.

3.6

Теория денег, их сущность и функции. Современные бумажные деньги.

Вопрос о происхождении денег различные теоретические школы связывают с процессом развития обмена.

С момента общественного разделения труда возникает объективная потребность обмена. Самой простой формой обмена был *бартер* – непосредственный обмен одного товара на другой: $xTA = yTB$, или 1 оленья туша на обменивается на 5 центнеров рыбы. Каждый из этих товаров обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью. Очевидно, что владельцу 1 туши оленя нужнее потребительная стоимость рыбы, а владельцу рыбы – потребительная стоимость оленьей туши. Обмен одного товара на другой осуществляется на принципе *возмездности*: получив рыбу, владелец оленьей туши сохраняет у себя эквивалент стоимости оленьей туши. Но главное в другом: через рыбу (а это *потребительная стоимость*) выражается *стоимость* оленьей туши. Это и есть противоречие товара, которое заключается в том, что стоимости остаются у каждого участника обмена, но по качеству потребительных стоимостей. Такая форма стоимости получила название *простой* и случайной формы стоимости.

Но для бартера характерен ограниченный набор товаров и более широкого круга, и при вовлечении в торговлю все большего количества товаров и более широкого круга продавцов бартер наталкивается на серьезные затруднения. Например, вы хотите обменять оленью тушу на рыбу, а владельцу

²² Шумпетер И. Теория экономического развития. М., 1982. С 90.

рыбы нужно зерно и т.д. Повторяется множество промежуточных сделок, пока, наконец, вы не станете владельцем рыбы. Это противостояние участников обмена выглядит так:

$$1 \text{ оленья туша} = \left\{ \begin{array}{l} 3 \text{ мешка зерна} \\ 1 \text{ копье} \\ 5 \text{ аршин ткани} \\ 1 \text{ грамм золота} \\ 5 \text{ центнеров рыбы} \end{array} \right.$$

По мере развития обмена в различных регионах выделялся то один, то другой товар, обладающий наибольшей способностью к сбыту, выражаясь современным языком, наибольшей *ликвидностью*.

Длительное время не было общепринятого эквивалента (равноценный), с помощью которого можно было измерять стоимость других товаров. И только через много тысячелетий появились такие товары – это были золото и серебро.

Суть товара-эквивалента в том, что этот обычный товар (золото, серебро) приобретает *специфическую экономическую роль – роль измерителя стоимости, ОНЗТ, воплощенных в других товарах*.

Теперь противостояние участников обмена выглядит так:

$$\left. \begin{array}{l} 3 \text{ мешка зерна} \\ 2 \text{ копья} \\ 5 \text{ аршин ткани} \\ 5 \text{ центнеров рыбы} \\ \text{и т.д.} \end{array} \right\} = 1 \text{ грамму золота}$$

где 1 грамм золота – всеобщий эквивалент стоимости всех перечисленных слева товаров. Когда роль всеобщего эквивалента закрепляется за одним товаром, такой товар-эквивалент становится деньгами. Следовательно, деньги – это товар-эквивалент, выражающий стоимость, ОНЗТ, воплощенные в других товарах.

В истории денег можно выделить два больших периода.

Первый период – *период подлинных, товарных денег*;

второй период – период современных *бумажных денег*.

На протяжении XVII – XIX веков господствовало время *золотого стандарта*, когда в качестве денег использовались золотые монеты или денежные знаки, разменивавшиеся на золото. Такие деньги выполняли пять функций: 1) меры стоимости; 2) средства обращения; 3) сокровища (накопления); 4) средства платежа; 5) мировых денег.

С деньгами связана категория цены. *Цена – это стоимость*, выраженная в деньгах, т.е. денежное выражение меновой стоимости товара. Цена может характеризовать и издержки упущенных возможностей. Она – своеобразный информационный сигнал, который подсказывает товаропроизводителю наиболее выгодное направление его деятельности.

Сущность денег проявляется в их функциях. Этим функций четыре: мера стоимости, средство обмена, средство накопления, средство платежа.

Первая функция денег как *меры стоимости* состоит в том, чтобы измерять стоимость товаров. Когда-то товары выражали свои меновые стоимости в определенных весовых количествах серебра и золота.

Определенное весовое количество металла, принятое за денежную единицу, называется *масштабом цен*. Он устанавливается государством в законодательном порядке и показывает, сколько граммов золота содержится в одной денежной единице.

С функцией денег в качестве меры стоимости связано появление новой категории цены. *Цена*, согласно марксизму есть денежное выражение стоимости товара и в конечном счете в ее основе лежат ОНЗТ. Однако, такой подход к трактовке цены как во времена Маркса, так и сегодня вызывает определенные выражения со стороны целого ряда экономистов мира, особенно тех, которые близко примыкают к позиции представителей австрийской школы К. Менгера, Э. Бем-Бавека, Ф. Визера и др. Названные авторы не принимали трудовую теорию стоимости как объективное учение. Стоимость трактовалась ими как «фантом» (призрак), а не как свойство, внутренне присущее товару. Товары, с точки зрения авторов теории предельной полезности, имеют лишь цену (ценность). Сама же ценность товаров выводится ими из субъективной оценки человеком их полезности, редкости. К. Менгер определял цену (ценность) как суждение лиц, ведущих хозяйство, о значении находящихся в их распоряжении благ. Из этого он делал вывод: ценности (цены) не могут существовать вне сознания хозяйствующих объектов. На этой же позиции стоит и известный американский ученый П. Самуэльсон, который не связывает цену товара со стоимостью и трактует ценность товаров как субъективную оценку вещей (со стороны людей) в зависимости от их предельной полезности.

Следует признать, что в современной практике ценообразования цена выступает как многофакторное явление, в котором подчас отражаются не столько стоимость как затрата труда, сколько спрос и предложение, мода, качество. Субъективные пристрастия покупателя, взаимоотношения покупателя с фирмой, редкость приобретаемого блага и многое другое (об этом шла речь выше).

Вторая функция денег – *средство обмена*. Она состоит в том, что деньги выступают в качестве посредника в процессе обмена товаров:

Т-Д-Т-Д-Т-Д-Т и т.д.

Первоначально при обмене товаров использовались непосредственно слитки серебра и золота. Но это создавало определенные трудности: нужно было взвешивать эти слитки, дробить на мелкие части, ставить пробу. Постепенно слитки заменялись *монетой*. Монета – это слиток металла определенной формы, массы и достоинства, который служит средством обмена. По мере развития денежного обмена монета вытесняется *бумажными деньгами*. Первые попытки выпуска бумажных денег были в Китае еще в XII в., во Франции – в XVI в., в Америке – в XVII в., в России они появились при Екатерине II, в XVIII.

Третья функция денег – *средство накопления*, когда они выступают в виде финансовых активов, сохраняющихся у субъектов рыночного хозяйства после продажи каких-либо товаров и услуг. Например, если вы продали свой дом или автомобиль и вырученные деньги не потратили на покупку очередного товара, а положили их в Сбербанк, то в этом случае деньги выполняют функцию средства накопления.

Четвертая форма денег – средство платежа. С развитием обмена возникают ситуации, когда продажа товаров отделена по времени от реализации их цены и, таким образом, они продаются в кредит. Функция денег как средства платежа порождается результатом несовпадения по времени актов купли-продажи. Тогда вместо денег появляется долговое обязательство, *вексель*.

На мировом рынке деньги выступают в виде слитков золота в качестве меры стоимости и всеобщего платежного средства. В торговых сделках между странами товары продаются большими партиями, а расчеты производились путем зачета долговых обязательств (клиринг).

После мирового экономического кризиса 1929-1933 годов произошло колоссальное обесценение бумажных денег. Бумажные деньги перестали

обесцениваться, но золотой стандарт с 1971 г. прекратил свое существование. Период полноценных (товарных) денег завершился. На смену пришел II период – период современных бумажных денег.

Чем отличаются бумажные деньги от товарных (полноценных)?

Бумажные деньги – это не всеобщий эквивалент, а *долговое обязательство государства*, банка. Такое обязательство выполняет роль денег в *принудительно-правовом порядке*; так, в ст. 140 ГК России говорится: Рубль является законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости по всей территории России.

Движение денег, опосредующее оборот товаров и услуг, называется *денежным обращением*. А совокупность наличных и безналичных *покупательных и платежных средств*, обеспечивающих обращение товаров и услуг, называется *денежной массой*. Различие между наличными и безналичными деньгами положено в основу деления всей денежной массы на агрегаты. *Денежные агрегаты* – это части современных денежных средств, которые применяются для обращения товаров и услуг и платеже в зависимости от степени и характера их ликвидности.

Наиболее распространены три денежных агрегата: M_1, M_2, M_3 .

Структура этих агрегатов представлена на рис 14.

Банкноты в обращении	Монеты в обращении	Остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций			
M^0			M_1	M_2	M_3

M_1 + депозитные сертификаты + государственные ценные бумаги

M_2 + срочные депозиты населения в сбербанке

M_0 + средства на расчетных счетах юридических лиц + средства Госстраха + депозиты до востребования в сбербанках + депозиты в коммерческих банках

Вопрос о количестве денег в обращении уходит своими корнями в первый вариант количественной теории денег. основоположниками этой теории были Ш. Монтескье, Д. Локк, Д. Юм. Стоимость золотых и серебряных денег, по их мнению, определяется их количеством. Чем больше в стране денег, тем выше товарные цены. Классическая школа определяет количество денег по формуле:

$$\Sigma \text{денег} = \frac{\Sigma \text{цен товаров} + \Sigma \text{платежей(срок)} - \Sigma \text{цен товаров(кредит)} - \Sigma \text{взаимопогашающихся платежей}}{n \text{ (скорость оборота ден. ед.)}}$$

Большинство экономистов Запада пользуются математической формулой, предложенной американским экономистом И. Фишером и показывающей зависимость уровня цен от денежной массы: $MV=PQ$, где M – денежная масса V – скорость обращения денег, P – уровень товарных цен, Q - количество обращающихся товаров. В соответствии с данной формулой уровень товарных цен определяется по формуле $P=MV : Q$, т. е. произведением массы денежных знаков на скорость их обращения, деленным на количество товаров. Деньги, как уже говорилось, обладают абсолютной ликвидностью, а поэтому спрос на них определяется тем, какую часть их предприятия и частные лица хотят иметь в ликвидной форме. Из формулы И. Фишера видно, что величина спроса на деньги зависит от абсолютного уровня цен, реального объема производства и от скорости обращения денег. Кейнсианская модель спроса на деньги называется теорией *предпочтения ликвидности*. По мнению Дж. Кейнса, люди сохраняют свое богатство в форме денег по трем причинам:

1. возможность использования денег для платежей по текущим сделкам;

2. желание обеспечить платежи в будущем;
3. желание в будущем избежать потерь капитала.

В модели Дж. Кейнза спрос на деньги зависит от величины номинального богатства, с увеличением которого спрос на деньги возрастает, а с уменьшением падает, и от нормы процента, снижение которой увеличивает спрос на деньги, обусловленный спекулятивным мотивом.

Современная монетаристская модель отличается от кейнсианской тем, что в ней, наряду с начальными деньгами и вкладами до востребования существуют и другие формы денежных активов, определяющие спрос на деньги, т.е. наряду с денежным агрегатом M_1 (денежная масса в наличной и безналичной форме), они включают много из того, что входит в агрегат M_2 (срочные вклады, приносящие процент, взаимные фонды денежных рынков и т.п.). Кроме того, монетаристская теория считает богатство определяющим фактором спроса на деньги: с его увеличением будут возрастать и деньги. И наконец, эта теория учитывает и инфляцию, которая так же влияет на их спрос. Функцию спроса можно выразить формулой $MD=f(y, r, p)$, где MD – масса денег, y – номинальный национальный доход, r – ожидаемая норма процента; p – ожидаемый темп инфляции.

Экономический тренинг

1. Приведем два определения товара:

- а) товар – это продукт труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи;

б) товар – экономическое благо, т.е. имеющийся в ограниченном количестве, предназначенное для обмена, и на которое предъявлен платежеспособный спрос.

Какое из этих определений принадлежит марксистскому экономическому учению и какое неоклассической теории? Какую роль отводят эти определения

- а) трудовым затратам;
- б) сфере производства;
- в) сфере обмена;
- г) закону редкости;
- д) общественным потребностям?

2. Для окраски летнего дачного домика вам нужно 50 банок краски. У вас же имеется всего 49 банок. Можно ли утверждать, что 50-я банка, без которой домик останется недокрашенным, обладает для Вас наибольшей полезностью и что подобная ситуация отвергает закон убывающей предельной полезности?

3. Какие функции денег наиболее отчетливо иллюстрируют следующие ситуации?

- а) для покупки автомобиля Вам нужны деньги, и Вы собираетесь продать дачу;
- б) как человек бережливый, Вы иногда откладываете деньги «на черный день»;
- в) в ресторане, куда Вы пришли со своей подружкой, официант предлагает Вам меню с указанием цен готовящихся блюд.

4. Найдите верный ответ. Деньги служат:

- а) средством обращения;
- б) средством накопления;
- в) мерой стоимости;
- г) все предыдущие ответы;
- д) все предыдущие ответы неверны.

5. Что из перечисленного ниже нельзя отнести к «почти деньгам»?

- а) сберегательные вклады (не чековые);

- б) кредитные карточки;
- в) крупные срочные вклады;
- г) краткосрочные государственные ценные бумаги;
- д) небольшие срочные вклады.

Словарь экономических терминов

Деньги - особый товар, являющийся всеобщим эквивалентом, выполняющий функции меры стоимости, средства обращения, средства образования сокровищ, накоплений и сбережений, средства платежа.

Закон денежного обращения - экономический закон, при котором сумма денег, находящихся в обращении, умноженная на число их оборотов, должна быть равна совокупному набору товаров и услуг, умноженному на их цену: $MV=PQ$.

Закон стоимости - экономический закон, при котором производство и обмен товаров осуществляется на основе их стоимости, величина которой измеряется общественно необходимыми затратами труда.

Закон убывающей Предельной полезности - экономический закон, при котором по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению.

Общественно необходимое рабочее время - время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при относительно нормальных (типичных) условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

Предельная полезность - дополнительная полезность, получаемая от потребления каждой последующей единицы товара.

Стоимость - общественный труд, воплощенный в товарах и обнаруживающийся посредством обмена.

Товар - экономическое благо, являющееся продуктом труда и предназначенное для обмена.

Глава 4

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ

4.1

Понятие рыночного механизма .Его основные элементы.

Рыночная цена,ее виды и функции.

Основой существования любого общества является производство материальных благ и услуг. Оно осуществляется на базе и основе общественного разделения труда. Общественное разделение труда предполагает *специализацию производителей* на производстве отдельных товаров (или их деталей) и услуг. Тем самым совершенствуется использование ресурсов.

Одним из важнейших последствий общественного разделения труда является обмен. Через обмен люди приобретают необходимые им товары и услуги.

Так как человеческие потребности растут и становятся все более разнообразными, их можно удовлетворить, пользуясь результатами труда множества других производителей. Эти результаты труда приобретаются на рынке. Следовательно, общественное разделение труда, выражаясь словами А.Смита производителя превращает в торговца, а общество основанное на частной собственности на факторы производства,-в торговый союз людей, обменивающих продукцию своего труда на рынке.

Что же такое рынок? В самом общем виде рынок - это совокупность сделок купли – продажи. С точки зрения *экономических отношений рынок – это такая форма общественной организации хозяйства,при которой индивидуальные производители и потребители, взаимодействуя друг с другом, решают вопросы: что,как и для кого производить, руководствуясь ценами,спросом,предложением и конкуренцией.*

Цены,спрос и предложение, и конкуренция – элементы рыночного механизма.

Регулируемые цены, когда государство устанавливает верхний предел, превышение которого запрещено.

Государственные цены – твердо устанавливаемые цены государственными органами. Такие цены фиксируются в плановых и иных документах.

Регулированию подлежат цены на продукцию: 1) предприятий монополистов; 2) естественных (базовых) ресурсов; 3) на товары имеющие большое социальное значение.

В зависимости от форм и сфер торговли выделяются также виды цен, как *оптовые* – цены, по которым предприятия реализуют товары предприятиям – потребителям или торговым посредникам;

розничные цены – это цены, по которым товары продаются индивидуальным потребителям;

тарифы представляют собой цены на услуги, где учитывается время потребления, качество услуг и объем работы. Тарифы относятся к ценам, которые регулируются государством.

Следует выделить и такие цены, как *мировые* цены, функционирующие в мировой торговле; *биржевые* и *аукционные* цены.

Важнейшая функция цен – *давать информацию* о состоянии рынка; вторая функция – *учетная*, т.е. через цены измеряются и соизмеряются издержки, доходы, преимущества. А также через цены учитывается материально – вещественное богатство страны.

В итоге можно сказать, цена в рыночной экономике служит сигналом и ориентиром для производителей при определении объемов производства товаров и услуг и определяющим фактором для тех, кто при данном уровне дохода будет покупать эти товары и услуги.

4.2

Закон спроса. Закон предложения. Рыночное равновесие. Эластичность спроса. Эластичность предложения.

Второй элемент рыночного механизма – *спрос*.

Рыночный спрос – это *оплаченный спрос*, и его не следует отождествлять с потреблением, которое потенциально безгранично. Спрос (D) или количество спроса (DQ) определяется всегда в рамках конкретного промежутка времени (день, неделя, месяц, год) и определенного числа покупателей.

Основное свойство спроса заключается в его увеличении с понижением цены (при прочих равных условиях рынка) и, наоборот, - уменьшении с повышением цены. Иначе говоря, спрос (D) и цена (p) находятся в обратно пропорциональной зависимости. Эту зависимость можно проиллюстрировать таблицей и графически. Допустим на рынке

установилась определенная зависимость между ценой на яблоки и количеством их потребления (табл.3).

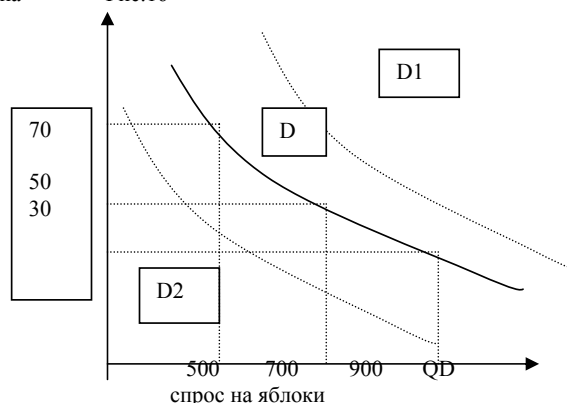
Таблица.3

Спрос на яблоки .

Цена (P) за 1кг , р.	Спрос (D) , р.
20	1000
30	900
40	800
50	700
60	600
70	500

P цена

Рис.16



Перенесем данные таблицы на график (рис. 16)

Кривая D-D1 имеет вид *нисходящей* кривой. Она отражает обратную функциональную зависимость между ценой (p) и спросом (DQ). Чем больше растет цена, тем меньше желающих купить данный товар (имеется в виду, что доходы покупателей неизменные, цены на сопряженные товары постоянны; число покупателей постоянно).

Если вырастут доходы потребителей, и они смогут купить данный товар по более высокой цене кривая D-D₁ сместится *вправо* и займет положение D-D₂. Если по какой-либо причине происходит снижение спроса, кривая D-D₁, смещается *влево* и займет положение D₀-D.

К факторам , изменяющим динамику спроса,а, стало быть, смещающим кривую спроса относятся следующие:

1. *Потребительские вкусы*. Одни потребители предпочитают покупать фрукты, другие – овощи, третьи предпочитают фруктовые соки.
2. *Доходы потребителей* . С ростом доходов спрос возрастает но могут быть и такие явления: с ростом доходов спрос, скажем, на мясо и мясные продукты возрастает, а на хлеб и хлебобулочные изделия снижается. Этот случай свидетельствует о повышении качества потребления.
3. *Цены на сопряженные материалы* или товары заменители. Например, рост цен на сливочное масло ведет к увеличению спроса на свиное сало, которое в определенных условиях заменить масло и другие жиры.
4. *Число покупателей*. Чем больше покупателей, потребляющих данный товар, тем выше спрос на этот товар.

5. *Потребительские ожидания.* Ожидания могут быть двух видов: инфляционные, когда покупатели узнают о предстоящем повышении цен и начинают покупать товары в большом количестве, что ведет к возникновению ажиотажного спроса; и прочие, например обретение суверенитета Грузией, основному производителю чая и сухих вин в СССР способствовало резкому повышению цен на чай и сухие вина в России.

Какие основные принципы лежат в основе закона спроса?

Покупатель приобретает товар ради его потребительской стоимости (полезности). Большая часть потребностей человека рано или поздно насыщается по мере того, как используется благо. Переход от неполного удовлетворения потребности к ее полному удовлетворению происходит через многие ступени. Поэтому полезность блага для потребителя убывает по мере роста количества этого блага. Для более точного описания процесса убывания полезности используется понятие *предельная полезность*, т.е. добавочная полезность, прибавляемая каждой последующей единицей товара. По мере увеличения количества потребляемого товара его *предельная полезность* имеет тенденцию к *сокращению* (закон убывающей предельной полезности), что также объясняет отрицательный наклон кривой спроса.

Закон предложения.

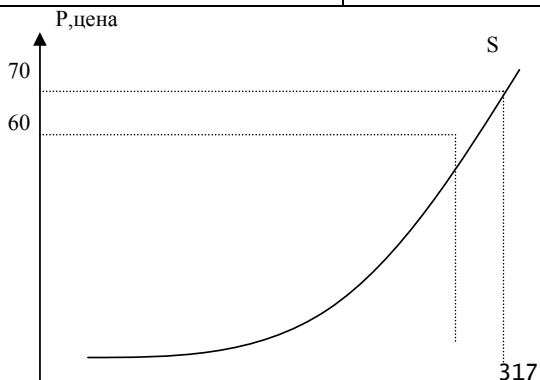
Предложение характеризует рыночную ситуацию со стороны производителей (продавцов). Оно является результатом производственного процесса и выражается товарной массой, предназначенной для продажи. Все продавцы стремятся получить на рынке самую высокую цену, и чем выше цена, тем активнее продавцы будут стремиться продать большее количество товара, т.е. увеличить предложение.

Следовательно, *предложение* – это объем предложенного и реально проданного товара (SQ).

Зависимость предложения (SQ) от цены (p) может быть представлена таблицей и графически.

Таблица 4 Потребление яблок.

Цена за 1 кг, p. (p)	Величина предложения (в неделю(SQ) центнеров)
20	500
30	600
40	700
50	800
60	900
70	10000



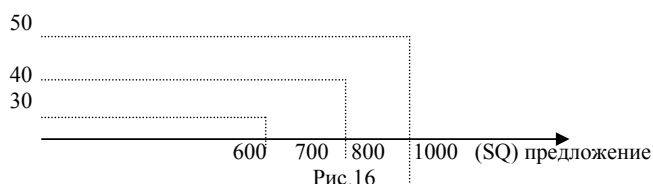


Рис.16

Кривая $S-S_1$ отражает *прямо пропорциональную* зависимость между ценой (p) и предложением (SQ). Чем выше цена, тем большую прибыль получает производитель и, подгоняемый этим интересом, стремится больше товара поставить на рынок. На производство данного товара переключаются и другие производители, стремясь увеличить свои доходы. Поэтому кривая $S-S_1$ принимает вид горизонтальной линии.

На кривую предложения ($S-S_1$) кроме цены, влияют и другие факторы (неценовые детерминанты).

1. *Технологии производства.* Чем выше технологии, тем ниже издержки производства. При неизменном уровне цены обеспечивается большая величина прибыли.
2. *Цены на факторы производства.* Если цены на железную руду и каменный уголь понизятся, то повысится производство чугуна и стали. И может быть наоборот.
3. *Цены на другие товары.* Например, высокие цены на сахарную свеклу, так как производитель стремится в ту сферу производства, которая приносит больше прибыли.
4. *Потребительские ожидания.* Продажа картофеля и нескоропортящихся овощей осенью откладывается продавцами до весны, когда спрос на них резко возрастает.

На уровень предложения сказывается уровень налогов, которые либо повышают (при их повышении), либо понижают издержки производства, что влияет в свою очередь на уровне прибыли.

Кроме перечисленных факторов на уровень влияет и число производителей.

Итак, мы рассмотрели влияние спроса и предложения на цену товара. Но окончательно цена товара определяется только в результате согласованного взаимодействия и спроса и предложения. Именно такая цена является орудием регулирования рынка. Если совместим графики спрос на яблоки и их предложения и сведем две таблицы в одну, то получим следующую картину с потреблением яблок.

Таблица 5

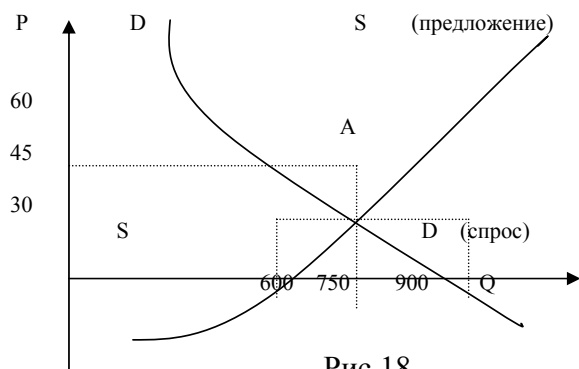
Спрос на яблоки и их предложение.

Спрос, ун.	Цена за 1 кг	Предложенные пг. ун.	Превышение спроса(+) и предложения(-)
------------	--------------	----------------------	---------------------------------------

1000	20	500	(+)500
900	30	600	(+)300
800	40	700	(+)100
750	45	750	0
700	50	800	-100
600	60	900	-300
500	70	1000	-500

Из данных таблицы видно, что только при цене 45 рублей за 1 кг яблок спрос и предложение уравниваются, т.е. *то количество товаров, которое хотят продать равно тому количеству товаров, которое хотят купить.*

На графике это выглядит (см рис. 18)



Из графика видно, что только при цене 45р. за 1 кг яблок спрос и предложение уравниваются. При цене 30р. за 1 кг очевидна нехватка яблок (дефицит),

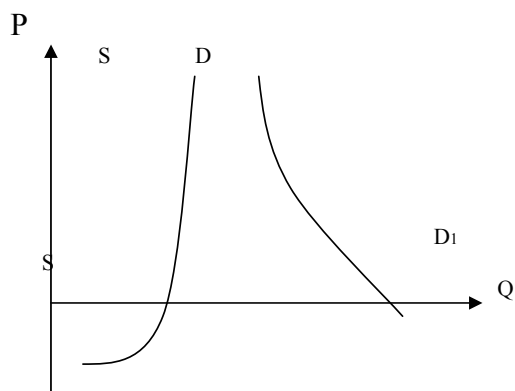
при цене 60р. – избыток яблок.

На равновесную цену влияют детерминанты спроса и предложения:

- а) возрастание спроса на товар сдвигает кривую вправо; б) уменьшение спроса сдвигает кривую влево; в) возрастание предложения товара сдвигает кривую вправо; г) уменьшение предложения товара сдвигает кривую предложения влево.

Что же касается рынка России, только за первые пять лет реформ объем производства сократился на 54%. Для сравнения скажем, что в годы Великой

Отечественной Войны – объем производства сократился на 42%(тогда экономика была единой,сейчас развал и потеря хозяйственных связей. На макроэкономическом (см рис. 19) отсутствует точка пересечения А, хотя для отдельных товаров на отдельных рынках она есть.



Рассматривая закономерности, связанные с изменением спроса, необходимо помнить следующее. Различают изменение спроса и изменение величины спроса (объема спроса). Объем спроса будет различен, когда изменяется только цена товара. Спрос меняется, когда меняются факторы, которые раньше принимались за постоянные.

Для фирм при планировании объема и структуру производства чрезвычайно важно знать, не только от чего зависит спрос на ее продукцию, но и величину изменения спроса, т.е. какое в количественном отношении воздействие на величину спроса могут оказать изменения цены продукции, доходов потребителей и цен на товары – субституты, производимые конкурентами. Мера реакции одной величины (спроса) на изменение другой (цены) на 1% называется *эластичностью спроса*. Коэффициент эластичности спроса по цене (E_d^p) представляет собой отношение изменения спроса к вызвавшему его изменению цены:

$$E_d^p = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta P(\%)}$$

В формуле (1) одинаковое количественное изменение цены и объема спроса в другом направлении (например при повышении цены) дает другое его процентное соотношение, поэтому экономисты ввели меру эластичности, которая отличается универсальностью. Было предложено использовать

среднюю меру точки интервала, по которому происходит изменение, в качестве знаменателя дроби. Формулу(1) можно записать в ином виде

$$E_d^p = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)} \cdot 100\% : \frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)} \cdot 100\% = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \cdot \frac{P_2 + P_1}{P_2 - P_1}$$

Так, при увеличении цены на товар с 2 до 6 руб (рис 17), изменение цены равно 4руб, или 200%. Однако если рассмотреть снижение цены с 6 до 2 руб, то в процентном соотношении это составит 66%. Такие различия создают сложности при расчете коэффициента эластичности, поэтому для измерения процентного изменения

$$\Delta P = \frac{6-2}{(6+2):2} \cdot 100\% = 100\%$$

каждой рассматриваемой величины(цены) используется средняя точка интервала (в нашем случае 2 – 6 руб)

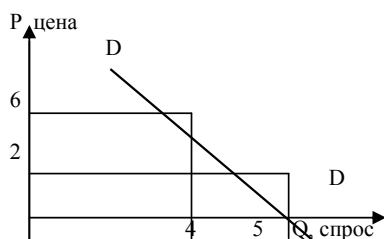
Аналогично определяется процентное изменение величины спроса. В нашем примере рассматриваемый интервал 4-5 ед.

$$\Delta Q = \frac{5-4}{(5+4):2} \cdot 100\% = 22\%$$

Таким образом, коэффициент эластичности

$$E_d^p = \frac{22\%}{100\%} = 0,22$$

Поскольку кривая спроса имеет отрицательный наклон, коэффициент эластичности принимает отрицательное значение. Следуя широко распространенной практике, знак "минус" при обслуживании эластичности спроса по цене опускается.



Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса на изменение цены. Случай, представленный на рис.18,а, показывает снижение

цены на 100%(с 3 до 1 руб.), которое вызвало рост величины спроса всего на 40%(с 2 до 3 ед.). При этом

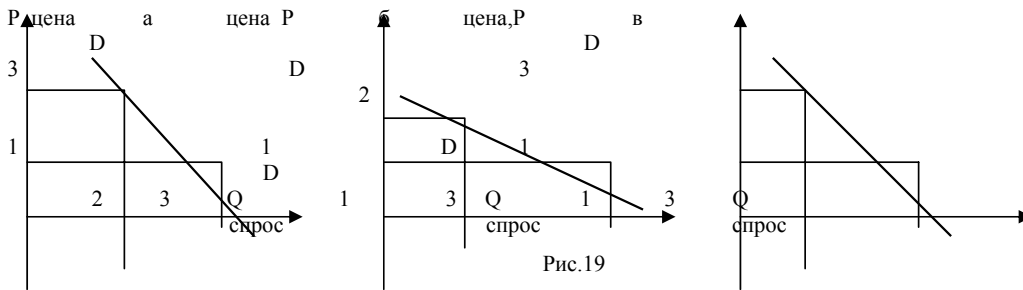
$$E_d^p = \frac{40}{100} = 0,4$$

Что произошло с суммой денег которые уплачены покупателями продавцам. Выручка - есть произведение цены на количество проданного товара. В нашем случае выручка до снижения цены составляла : $B_1=3*2=6$ руб., после того, как цена понизилась, $B_2=1*3=3$ руб. Таким образом, когда снижение цены вызывает меньший рост спроса, то спрос *неэластичен*. Коэффициент эластичности $E < 1$. Общая выручка падает.

Случай представленный на рис. 19,б, показывает снижение цены на 50%(с 2 до 1 руб.), которое вызвало рост спроса на 100%(с 1 до 3 ед.). Коэффициент эластичности

$$E_d^p = \frac{100}{50} = 2$$

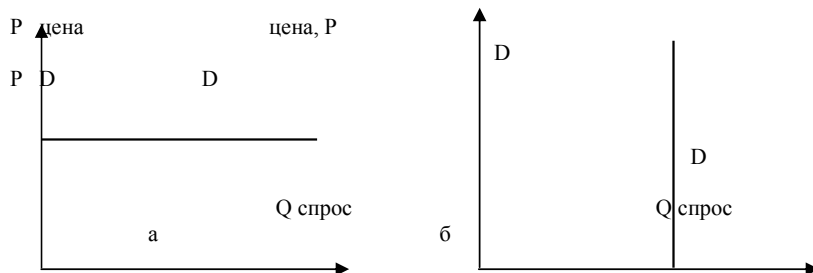
Общая выручка увеличилась с 2 до 3 руб. Когда снижение цены вызывает большой рост спроса, то спрос *эластичен*. $E > 1$. Общая выручка увеличивается.



На рис. 19 в. представлен случай, когда падение цены на 100% привело к росту спроса тоже на 100%. Выручка при этом не изменилась. Коэффициент эластичности $E=1$. Это случай *единичной* эластичности.

Существуют два крайних случая эластичности спроса. В первом возможно существование только одной цены, при которой товара будет покупаться. Это означает, что любое сколь угодно понижение цены приводит к увеличению спроса до бесконечности. Спрос абсолютно чувствителен к изменению цены, поэтому он называется *абсолютно эластичным*.

Коэффициент эластичности $E_d^p = \infty$ (рис 20,б)



Другой крайний случай представляет собой пример *абсолютно неэластичного* спроса (рис. 20,б). Как бы продавец не изменял цену, объем продаж будет оставаться постоянным, например спрос на отдельные виды лекарств, без которых больной не может обойтись.

$$E_d^p = 0$$

От чего зависит эластичность спроса?

1. Чем больше у товара заменителей и чем ближе между собой их полезные свойства, тем выше эластичность спроса на этот товар.

Одним из самых неэластичных товаров является соль. Ее ничем нельзя заменить, поэтому при изменении цены объем спроса на нее изменится незначительно. Другое дело, например, шампунь: если цены на шампунь А поднялись, то покупатели могут переключиться на шампунь Б, цена которого равна старой цене шампуня А.

2. Чем больше разнообразных возможностей использования данного товара, тем выше эластичность спроса на него. У разных потребителей покупающих один и тот же товар, будет различная эластичность спроса на этот товар.
3. Чем насущнее потребность, удовлетворяемая товаром, тем ниже эластичность спроса на этот товар. Так, спрос на хлеб менее эластичен, чем спрос на туристические путевки.

Это правило относится и к тем товарам, потребление которых не может быть отложено: спрос на елки к Новому году, цветы к 8 Марта.

4. Чем более ограничен доступ к товару, тем ниже эластичность спроса на этот товар.
5. Чем более агрегирован товар, тем ниже эластичность спроса. Агрегирование – это объединение товара с другими товарами во все более расширяющиеся группы. Пример агрегированных групп товаров:
 - 1) вареная колбаса “Останкинская”;
 - 2) колбаса;
 - 3) мясо и мясопродукты;
 - 4) еда.

Степень агрегирования нашего товара возрастает при движении от первого пункта к четвертому. Спрос на наиболее агрегированный товар – еду – будет абсолютно неэластичным.

6. Спрос становится более эластичным с течением времени.

Как было сказано выше, одним из важнейших факторов, влияющих на спрос является уровень доходов потребителей. При изменении доходов спрос на товары изменяется по – разному, поэтому говорят об эластичности спроса в зависимости от дохода. Исходя из этого можно определить, к какой категории относится данный товар. Влияние дохода на спрос определяют коэффициентом эластичности спроса по доходу

$$E_d^I = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta I(\%)}$$

Где I – доход потребителя.

Если $E_d^1 > 1$, то товар относится к категории “нормальных”.

Если $E_d^1 < 1$, то это товар “низшей категории” (хлеб, крупы, товары „сэконд – хэнд”).

Наряду с эластичностью спроса существует и эластичность предложения – степень чувствительности объема предложения на изменение цены товара. Коэффициент эластичности предложения по цене показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) предложение товара при увеличении(уменьшении) его цены на 1% и рассчитывается по формуле (2), с единственной разницей в том, что вместо величины спроса берется величина предложения.

Поскольку предложение связано с изменением производственного процесса, оно медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос, поэтому *фактор времени* является важнейшим в определении показателя эластичности предложения. Прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определенный промежуток времени.

Предположим, спрос на какой – либо товар вырос. Так как предложение этого сразу возрасти не сможет, данная ситуация будет характеризоваться лишь повышением цены. Предложение здесь *абсолютно неэластично* (рис 21,а).

Под *краткосрочным* периодом понимается период, слишком короткий для осуществления предприятием каких – либо изменений в объеме выпускаемой продукции. Предприниматели могут более интенсивно использовать имеющиеся производственные мощности, и объем предложения немного возрастет. Это показывает кривая S_1 (рис 21,б).

Средне срочный период достаточен для расширения или сокращения производства на существующих производственных мощностях но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения повышается (кривая S_1S_1 на рис. 21,б).

Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль. Объем предложения возрастает. Эластичность предложения будет выше, чем в предыдущих случаях (рис. 21,в). Таким образом, *эластичность предложения растет по мере увеличения рассматриваемого периода времени*.

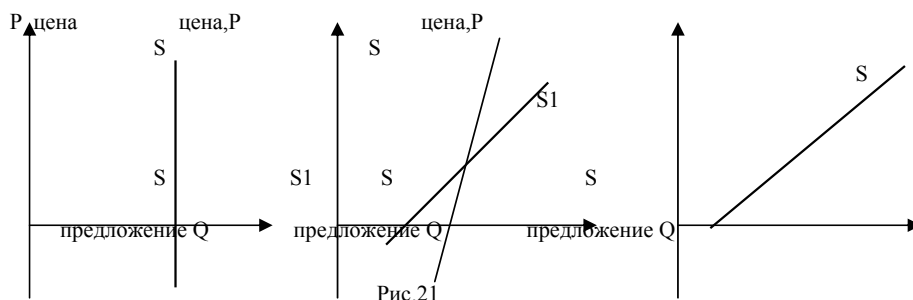


Рис.21

4.3

Конкуренция, ее сущность, виды и методы. Монополия и конкуренция.

Важнейшим элементом рыночного механизма и условием существования рынка является

конкуренция. Термин „конкуренция” происходит от латынского слова *concurrentia*, что означает соперничество, состязание, соревнование. *Оно представляет собой соперничество между субъектами рыночного хозяйства за лучшие условия производства и обмена товаров.*

Конкуренция концентрирует в себе основные черты капитализма: частную собственность, свободу предпринимательства и экономический (частный) интерес. Борьба частных производителей выживание и процветание – закон рынка.

Конкуренция характеризуется следующими чертами:

а) наличием на рынке значительного количества независимо действующих производителей и покупателей любого конкретного товара;

б) возможностью их свободно вступать в рынок и покидать его, т. е. не должно существовать никаких ограничений (юридического и организационного характера) для увеличения производства данного товара.

Главная функция конкуренции является *учет ее на рынке ОНЗТ* по производству каждого конкретного товара. Данная функция реализуется благодаря действию *закона стоимости* – идея А.Смита, которая принесла ему мировую славу, - „невидимой руки” рынка. Механизм же подсчета ОНЗТ (количественно определил К.Маркс)

Суть этого механизма. В экономике любого общества во все времена существует тенденция к равенству (балансу) между потребностями людей и возможностями их удовлетворения; также существует объективная необходимость распределения производственных ресурсов общества по отдельным отраслям, сферам производства в зависимости от их индивидуальной и общественной значимости. В рыночной экономике такое распределение осуществляется стихийно, хотя эта стихия подчиняется определенным закономерностям. Например, если спрос на мясо в обществе, Регионе и т. п. не удовлетворен, то согласно закону спроса цена на мясо повышается, подсказывая производителям, что производство мяса выгодно.

А свобода входа в рынок обеспечивает приток ресурсов (денег, средств производства, рабочей силы) в сферу производства мяса (больше создается фермерских хозяйств по выращиванию быстро воспроизводящихся, скажем, свиней, птицы и т. п. По мере увеличения предложения мяса на рынке цена на него падает, и если производство его не стабилизируется на уровне равновесного количества, то цена, понижаясь, оказывается ниже равновесной цены. А это означает, что произведен излишек данного товара, производить его становится невыгодно. Капитал из этой сферы перетекает в другую отрасль, где производство товаров выгодно (цены на них высоки в результате дефицита этого товара). Если капитала из животноводческой отрасли перетекло в другие так много, что предложение (производство)

мяса стало ниже спроса, то цены на него поднимутся выше равновесной цены. Это колебание товарных цен вверх – вниз в масштабах отрасли (общества) в конечном итоге взаимоуравновешиваются. В результате спрос равен предложению, а равновесная цена равна ОНЗТ, т. е. равновесная цена устанавливается в соответствии с законом стоимости. *Экономический закон, согласно которому товары на рынке обмениваются в соответствии с общественно необходимыми затратами труда (ОНЗТ), называется законом стоимости.*

В своем колебании цена будет подчиняться этой закономерности до тех пор, пока товар остается *массовым, распространенным*. Как только он превращается в редкость, цена на него образуется по другим законам (полезности).

Снижение цен ограничивается издержками производства. Это значит, что те производители, которые рационально используют свои ресурсы, работают экономично, выигрывают на рынке; другие, не сумевшие приспособиться к рынку, разоряются. Так закон стоимости производителем.

В ходе конкурентной борьбы выигрывают те производители, которые лучше умеют организовать производство, используют передовые технологии, более квалифицированную рабочую силу, двигают научно – технический прогресс. Следовательно, *закон стоимости есть двигатель НТП.*

Если ОНЗТ снижаются, то изменяется уровень стоимости товаров,

Равновесные цены (при прочих равных условиях) тождественны стоимостям, и изменения равновесных цен совпадает с изменением и направлением динамики стоимостей. Модели такого характера разрабатывались в известной теории оптимального планирования экономики советскими

экономистами А. В. Которовичем, В. С. Немчиновым, В. В. Новожиловым и западными – П. Самуэльсоном, Д. Ремером, С. Холлондером.²⁵

Закономерности функционирования рынка и ценообразования разрабатывали и представители маржинализма (У. Джевонс, О. Бем – Бавери, Ф. Визер, К. Менгу и их последователи). Но если классики теории трудовой стоимости исходили из логической линии: *производство – обмен- потребление*, из основ производства, из той принципиальной позиции, что источником всякого богатства является труд, то у маржиналистов другой подход: в качестве главной цели экономической деятельности они ставили человека, его переживания, потребности. Экономические отношения они рассматривают с другой стороны: *потребитель – потребность – полезность – спрос – предложение*.

Если классики подходили из объективных экономических законов, то маржиналисты – из субъективно-психологических переживаний потребителя, а сфера потребления становится главным фактором, регулирующим пропорции товарного обмена.

Если классики изучали предложение (производство) и от него выходили на спрос, причем и предложение и спрос рассматривались, как объективные категории, то маржиналисты считают, что спрос есть чисто субъективное восприятие человека, а потому вместо объективной потребительской стоимости товара изучается субъективная полезность, а вместо стоимости – благо.

Если классики исходили из средних величин, принимая их за общественно необходимые (ОНЗТ), то маржиналисты – предельных величин, используя преимущественно функциональный анализ.

В своем знаменитом „кресте” А. Маршалл пытается соединить объективную классическую экономическую теорию с субъективистским маржинализмом,

²⁵ Курс политической экономии. – М., Издательство МГУ 1993 – с. 116

где предложение объясняет с позиций процесса производства, а спрос – с позиции предельной полезности блага.

Главное состоит в том, что маржинализм не может объяснить ни законов ценообразования, ни законов рынка, ни производство и приращение богатства, ни прибавочного продукта как источника экономического прогресса любого общества.

Но теория предельной полезности не бесполезна: достижения этой теории используются при определении фирмой своего поведения в краткосрочном и долгосрочном периодах (до каких пор нужно производить тот или иной товар; сколько нужно истратить ресурсов, чтобы произвести дополнительную(предельную) единицу товара).

Таким образом, мы рассмотрели конкуренцию как важнейшего элемента рыночного механизма и ее влияние на ценообразование.

Теперь рассмотрим виды и методы конкурентной борьбы, новое в развитии конкуренции и монополии.

По характеру рыночного противоборства различают *совершенную(свободную)* и *несовершенную* конкуренцию.

Совершенная конкуренция означает , что:

- 1) на рынке имеется множество независимых товаровладельцев, самостоятельно решающих вопрос: что, как и для кого производить;
- 2) *доступ* производителей *на рынок* никем и ничем *не ограничен*;
- 3) не ограничен и выход из рынка всех желающих.

Все производители являются мелкими собственниками, и это в решающей степени предопределяет правила конкурентной борьбы, а именно:

- 1) учет уровня равновесной цены (ОНЗТ) как норматива рационального хозяйствования;

- 2) стремление производителей создавать товары с более низкими издержками (индивидуальными ценами) и продавать их по равновесной цене, что позволяет получать дополнительный доход;
- 3) при обострении борьбы соперники прибегают к методу ценовой конкуренции.

Несовершенная конкуренция обусловлена наличием в экономике *монополий* – крупных собственников, которые сосредотачивают в своих руках подавляющую часть производства и сбыта товаров в целях своего обогащения. Монополия (греч. monos – один, poleo - продаю).

По масштабам охвата экономики различаются: *чистая монополия*, когда в масштабе одной отрасли действует один продавец; доступ на рынок других продавцов закрыт; цены находятся под постоянным его контролем.

Рынок с одним покупателем ресурсов и товаров есть *монопсония*.

По характеру возникновения различают: *естественную монополию* – собственников, имеющих в своем распоряжении редкие, свободно не воспроизводимые факторы производства (редкие материалы, особые земельные участки, отрасли инфраструктуры), например, железнодорожный, ОПК; *легальные монополии*, образуемые на законных основаниях с помощью патентов (документов, дающих право на занятие промышленной торговлей); *авторских прав*, согласно которым интеллектуальные собственники получают исключительное право распоряжаться своей собственностью; торговых знаков.

Кроме этих видов монополий существуют *искусственные монополии*, которые образуются путем создания барьеров для вхождения в отрасль новых фирм, применения более крупного капитала; ограничения доступа других предприятий к источникам сырья и т. п.

Такие монополии образуют картели, синдикаты, тресты, концерны, консорциумы.

Характерной особенностью поведения монополий является то, что они сами устанавливают рыночную цену, выгодную для себя, воздействуя на объем спроса в своих интересах. При господстве монополии и монополии равновесная цена не образуется. Фирмы - монополисты устанавливают либо *Монопольно – высокие цену*, превышающую возможную равновесную цену (достигается это путем создания искусственного дефицита); либо *монопольно низкие цены* на товары, закупаемые у так называемых аутсайдеров. Понижение цены достигается путем искусственного создания избытка продукции за счет уменьшения закупок товаров, что ведет к превышению предложения над спросом. Это характерно для монополии.

Низкие цены устанавливаются, например при покупке сельскохозяйственной продукции у мелких производителей перерабатывающими фирмами, или на ряд товаров традиционного экспорта (чай, кофе и т. п.)

Может иметь место ситуация, когда фирма, являющаяся одновременно монополией и монополией, использует для обогащения „ножницы цен”. Это характерно для многих предприятий обрабатывающей промышленности, которые в условиях инфляции повышают цены на свои товары значительно больше, чем увеличиваются цены в отраслях, производящих сырье. (пример – цены на сельскохозяйственную технику и на сельскохозяйственную продукцию). Все, сказанное выше характеризует *ценовые методы* конкурентной борьбы в условиях господства монополий.

Но для удержания выгодного положения на рынке монополии используют и *неценовые методы* конкурентной борьбы.

К ним относятся хозяйственный бойкот по отношению к аутсайдерам (предприятиям, не входящим в монополистическое объединение), ограничение продажи товаров самостоятельным фирмам; использование финансовых средств борьбы с конкурентами (спекуляция ценными бумагами и др.); с помощью законных и незаконных средств. Для

сокращения конкурентной среды во многих странах, в том числе и России, государство проводит *антимонопольную политику*.

Формами синтеза конкуренции и монополии выступают *монополистическая конкуренция и олигополия*.

Монополистическая конкуренция проявляется двояко. Во - -первых, фирма может создать легальную монополию, которая с помощью фирменных знаков или патентов защищается от конкурентов. Во - вторых, на рынке, где продаются однородные товары (рестораны, аптеки) может быть много конкурентов, которые проводят *дифференциацию* своих товаров, с помощью фирменных названий, фабричных марок, своеобразных упаковок и таких факторов, как репутация производителя, любезность, деловая сноровка продавца, отношения с клиентами.²⁶

Олигополия означает господство небольшого числа крупных фирм в производстве и на рынке. Свое господствующее положение олигополия обеспечивают посредством „лидерства в ценах”, тайных „джентельменских соглашений”, „обходом” антимонопольных законов, неценовой конкуренции.

Если говорить о современном рынке, то можно отметить, что в зарубежных странах нет ни свободной конкуренции, ни чистой, ни абсолютной монополии.

Что касается России, где реформируется экономика на путях к рынку, важно правильно выбрать *тип и структуру рыночных отношений*. Ясно одно, что идея создания в нашей стране свободной конкуренции безперспективна. Еще профессор Д. Гэлбрэйт (США) в интервью газете „Известия” 31 января 1990г. заявил: „Те кто говорит о возвращении к свободному рынку времен

²⁶ Чемберлен Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости /Пер. с англ. М., 1959. С 103

А. Смита, не правы настолько, что их точка зрения может быть сочтена психическим отклонением клинического характера. Это то явление, которого у нас на Западе нет, которое мы не стали бы терпеть и которое не смогло бы выжить.”

Движение к цивилизованному рынку предполагает разработку множества правовых норм и законов, регулирующих рыночную экономику, т. е. надо создавать рынок как социальный институт.

Экономический тренинг

1. Закон спроса предполагает:

- а) что если превышение предложения над спросом вызовет снижение цены;
- б) если доходы потребителей растут, они обычно покупают больше товаров;
- в) кривая спроса имеет положительный наклон;
- г) когда цена товара падает, объем планируемых покупок растет.

2. Заполнить таблицу

	Товар А	Товар В	Товар С
Цена, Р	700 600	20 60	1100 1500
Количество, Q	10 12	9 3	50 40
Выручка			
Коэффициент эластичности, ед.			
Тип эластичности			

3. Для каждой ситуации, приведенной ниже, найдите соответствующий тип рыночной структуры:

А. Совершенная конкуренция.

Б. Монополия.

В. Монополистическая конкуренция.

Г. Олигополия.

Д. Монопсония.

а) на рынке оперирует большое количество поставщиков, каждый из которых предполагает фирменную обувь по относительно схожим ценам;

б) на рынке оперирует единственный поставщик телекоммуникационных услуг;

в) большое количество фермеров предлагает на рынке картофель по одинаковым ценам;

г) несколько крупных фирм функционируют на рынке автомобильных шин;

д) имеется единственный покупатель угледобывающего оборудования;

е) единственная фирма производит штурманские приборы.

4. На олигополистическом рынке оперируют две фирмы, выпускающие однородный товар. Ниже приведена информация о спросе на товар и издержках каждой фирмы.

Цена, долл.	Объем спроса, ед.	Объем выпуска, ед.	Общие издержки, долл.
10	5	5	45
9	6	6	47
8	7	7	50
7	8	8	55
6	9	9	65

- а) Какая цена будет установлена на рынке, если предположить, что каждая фирма определяя цену на свой товар, уверена, что ее конкурент выберет такую же цену?
- б) Если сохраняется данное предположение, то какой объем выберет фирма?
- в) Появятся ли на рынке в долгосрочной перспективе новые фирмы?
- г) Есть ли у каждой из этих двух фирм стимул назначать цену на свой товар ниже цены конкурента? Если да, то каков он?

Словарь экономических терминов

Антимонопольная политика – комплекс мер, разработанных правительством по ограничению власти монополий.

Модель О. Курно – модель олигополии, состоящей из двух фирм, которые производят однородный товар, исходя из того, что цена товара и объем выпуска постоянны.

Монополистическая конкуренция – рыночная структура. Состоящая из множества производителей, выпускающих дифференцированные виды товаров.

Монополия – рыночная структура, в которой одна фирма является поставщиком товара, не имеющего на рынке близкого заменителя.

Монополия естественная – отрасль, где производство товара на одном крупном предприятии значительно дешевле, чем на нескольких небольших.

Несовершенная конкуренция – ситуация на рынке, при которой несколько крупных продавцов (от 1 до 5) реализуют стандартный или дифференцированный товар.

Закон предложения – экономический закон при котором при прочих равных условиях объем предложения изменяется в прямой зависимости от цены.

Закон спроса – экономический закон, при котором при прочих равных условиях объем спроса и цена товара находятся в обратной зависимости .

Низший товар – товар., спрос на который падает при росте потребительских доходов.

Нормальный товар – товар, спрос на который растет при росте потребительских доходов.

Предложение – желание и способность продавцов предоставить товары для продажи на рынке.

Спрос – желание и способность людей покупать товары (платежеспособная потребность).

Цена равновесная – цена, при которой величина предложения равна величине спроса (планы покупателей и продавцов совпадают).

Эластичность – мера реакции одной переменной на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений.

Глава 5

ТЕОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. КАПИТАЛ ФИРМЫ

5.1 *Предпринимательство как фактор производства. Сущность предпринимательства. Организационные формы предпринимательства.*

Предпринимательство является неотъемлемым атрибутом рыночного хозяйства и представляет собой организацию и управление предприятием (фирмой). В экономическую теорию термин «предпринимательство» ввел в XVIII в. французский теоретик бизнеса Кантильон. Для первых этапов развития теории предпринимательства было характерно то, что это понятие ассоциировалось с понятием «собственность». По мнению Р. Кантильона, предприниматель - это тот человек, который покупает средства производства по известной цене, желает произвести товары и продать их по цене более высокой по сравнению с затратами. Отличительная черта предпринимателя - умение рисковать, а его экономическая функция заключается в проведении предложения в соответствии со спросом на различных рынках.

А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-либо идеи и получения прибыли.

Другой французский экономист конца XVIII - начала XIX в. Ж-Б. Сэй рассматривал предпринимательство как многофункциональную деятельность. Предприниматель как экономический агент - это центральная фигура процесса производства, главные функции которой -соединение и координация факторов производства, организация производственного процесса.

Крупный вклад в разработку теории предпринимательства внес австрийский экономист И. Шумпетер. Он в отличие от своих предшественников считал, что предприниматель необязательно должен быть собственником производства. Главная экономическая функция предпринимателя - это осуществление новых комбинаций факторов производства и обеспечение экономического развития.

Объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало разрушаться в период появления кредита. Ведь любой коммерческий банк не является собственником всего капитала, его собственность распространяется

лишь на уставный капитал. Наиболее зримо отделение предпринимательства от собственности обнаруживается в акционерных обществах, где собственник акций имеет весьма условный контроль над самими предприятиями. Ответственность за деятельность корпорации несут менеджеры.

Хотя между предпринимательством и собственностью жесткой связи нет, предпринимательство следует рассматривать и как организационно-экономическое, и как социально-экономическое явление.

При анализе предпринимательства как экономической категории необходимо выяснение его субъектов и объектов. *Субъектами предпринимательства* могут быть частные (индивидуальные) производители. Их деятельность осуществляется на основе собственного и наемного труда. Предпринимательская деятельность может осуществляться группой лиц, связанных единым интересом и договорными отношениями: акционерные общества, арендные предприятия, кооперативы и т.п.

Предпринимательской деятельностью может заниматься и государство в лице соответствующих органов, поэтому и существуют три формы предпринимательства: частная, корпоративная (коллективная) и государственная. *Объектом предпринимательства* является эффективное использование ресурсов (в условиях их редкости) с целью получения прибыли.

Предпринимательство можно характеризовать также и с точки зрения методов ведения хозяйства, которые предполагают экономическую свободу, свободу выбора, ответственность за принимаемые решения, реализацию экономического интереса и особый тип экономического мышления.

В экономической литературе выделяется три функции предпринимательства: *ресурсная* (обеспечение предприятия факторами производства); *организационная*, обеспечивающая соединение факторов

производства и их комбинирование; *творческая*, связанная с организационно-хозяйственным новаторством.

«Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать. Преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов - самому эти процессы определять», - писал И. Шумпетер в «Теории экономического развития»²⁷

В нашей отечественной литературе предпринимательство характеризуется как искусство хозяйствования, экономическое; и организаторское творчество, свободное проявление инициативы, готовность к риску, новаторство ради получения прибыли.

Целенаправленное, упорядочивающее воздействие на процесс общественного труда называется *управленческой деятельностью*.

Особенности управленческого труда состоят в том, что предметом его труда является информация; объектом воздействия - коллектив работников; продуктом труда — управленческие решения.

Система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности называется *менеджментом*. *Менеджер* -это тип профессионального работника, способного управлять фирмой на строго научной основе.

Предпринимательская деятельность в рыночной экономике представлена крупным и мелким бизнесом, большими и малыми предприятиями. Размеры предприятий определяются прежде всего количеством занятых на нем рабочих.

²⁷ Шумпетер И. Теория экономического развития. М., 1982. С. 99.

Как правило, по этому признаку предприятия подразделяются на мелкие - до 50 занятых, средние - от 50 до 500, крупные - свыше 500 и особо крупные - свыше 1000 занятых. Автоматизация производства приводит к тому, что в определении размера предприятия важную роль играют и другие признаки: объем продаж, величина активов, полученная прибыль. Так, у современных крупнейших американских фирм оборот капитала составляет 50 млн. долларов.

Тенденция к росту размера предприятия связана с развитием производительных сил, концентрацией производства. Концентрацию производства следует рассматривать в двух аспектах: увеличение размеров предприятий и увеличение доли крупных предприятий в той или иной отрасли.

Оптимальность размера предприятий в рамках фирмы подчинена ее рыночной стратегии. Удовлетворение внутренних потребностей фирмы в каком-либо продукте делает оптимальным небольшое предприятие, а необходимость завоевания рынка для своей продукции и особенно для нового продукта предопределяет увеличение оптимального размера предприятия. Следовательно, оптимальность размеров предприятия в рамках фирмы выражается в сочетании крупных и мелких предприятий.

Современными формами концентрации производства выступают *комбинирование* и *диверсификация*. Обе формы включают технически и функционально взаимосвязанные производства, способствуют развитию производства для собственных нужд и расширению номенклатуры выпускаемых товаров. Комбинирование как *система взаимосвязанных процессов* означает укрупнение производства на уровне фирмы. Диверсификация, охватывая в основном смежные отрасли, порождает диверсифицированный концерн, существующий в виде разветвленной группы акционерных предприятий.

Концентрация производства формирует основу для крупного предпринимательства, занимающего ведущие позиции в рыночной экономике. Например, в российской экономике доминирующую роль в настоящее время играют более 500 крупнейших промышленных корпораций, половина из которых одновременно функционирует десяти и более отраслях. Эти корпорации сосредотачивают на своих предприятиях 2/5 всех занятых в экономике и 3/5 всех получаемых прибылей.

Предпринимательство представлено не только крупными, но и мелкими предприятиями. В США, например, их насчитывается свыше 16 млн. Мелкие предприятия имеют средний жизненный цикл 6 лет, а иногда 3 года. Часть из них разоряется, часть добровольно прекращает свою деятельность, некоторые укрупняются, но количество вновь рождающихся предприятий постепенно превышает число прекративших свою деятельность.

Мелкие предприятия имеют свои экономические преимущества перед крупными. Громоздкая организация крупного производства исключает возможность гибкого маневра, широкого экспериментирования, что особенно актуально в условиях современной научно-технической революции. Поэтому крупное производство нуждается в особом поисково-испытательном механизме, функцию которого и должны выполнять мелкие предприятия.

Мелким предприятиям свойственны гибкость в принятии решений, умение находить малые ниши на рынке и быстро внедрять новшества, изобретения. Организационно-экономический плюс мелких предприятий - простота управления. Мелкие предприятия социально защищены своеобразным «семейным» климатом.

Но у мелких предприятий есть и свои проблемы: разорение в конкурентной борьбе, недостаток своего капитала для финансирования развития предпринимательской деятельности, отсутствие стратегического планирования и недостаточные сведения о рынке, не лучшие кадры. К

экономическим проблемам добавляются социальные: оплата труда на мелких предприятиях ниже, чем на крупных, хуже условия труда, отсутствуют социальные льготы работникам. Все эти экономические и социальные вопросы мелким предприятиям самостоятельно решить невозможно, поэтому необходима поддержка малого бизнеса со стороны государства. Основные направления этой поддержки - антимонопольная политика государства, налоговые льготы, льготное кредитование, консультирование, подготовка кадров. Существует также взаимопомощь самих мелких предприятий.

Итак, современное предпринимательство - это синтез крупного и мелкого производства. Крупное производство образует «скелет» всей производственной системы, а мелкое производство - «мягкие и гибкие ткани», без которых крупное производство не может существовать.

По действующему российскому законодательству существуют следующие организационно-правовые формы предприятий:

а). государственные;

б). частные (индивидуальные);

в). товарищества, в том числе с полной ответственностью (полное товарищество), со смешанной (смешанное товарищество), с ограниченной (ограниченное товарищество);

г). акционерные общества, в том числе открытого и закрытого типа.

Государственные предприятия. Во многих странах всего мира активным предпринимателем является государство, в собственности которого находится от 5-10 до 35-40% основного капитала. Источником финансирования госпредприятий обычно служит государственная казна. Руководители предприятий назначаются соответствующими органами и считаются государственными служащими. К числу таких предприятий относят предприятия энергетики, связи, транспорта, арсеналы и т.п.

Государственные корпорации – наиболее распространенная организационно-правовая форма государственных предприятий. Они имеют статус юридического лица и собственное имущество. Наряду с хозяйственной деятельностью они выполняют определенные управленческие, регулирующие функции (в установленных государством пределах). Они могут быть образованы в форме акционерного общества, контрольный пакет которого принадлежит государству. Предпринимательская деятельность таких корпораций осуществляется на коммерческой основе, но в рамках, установленных законом.

Экономической основой их деятельности служит собственный капитал, образуемый за счет государственных фондов, используется также и заемный капитал. Показатели финансовой деятельности государственных корпораций зачастую несопоставимы с аналогичными показателями частных фирм.

Реализация произведенной продукции осуществляется по регламентированным ценам.

Теперь более подробно остановимся на характеристике частных (негосударственных) предприятий.

Частное (индивидуальное) предприятие имеет в одном лице и учредителя и собственника. Все остальные работники в нем являются наемными.

Полное товарищество (общество) – такое объединение юридических и физических лиц, члены которого отвечают по обязательствам товарищества всем движимым и недвижимым имуществом. Это означает, что у каждого члена товарищества в случае банкротства предприятия опишут все личное имущество, выходящее за рамки жизненно необходимого: машину, дачу, мебель, картины, ювелирные изделия и т.п. Учредительным документом является договор о совместной деятельности. Устав и даже регистрация товарищества не требуются.

Смешанное (коммандитное) товарищество - модифицированная форма полного товарищества. Особенность его в том, что наряду с одним или несколькими участниками, отвечающими перед кредиторами всем своим имуществом, имеется один или несколько участников, ответственность которых ограничена только их вкладами в общество. Участники, которые рискуют всем своим имуществом (объединенным и личным), называются *полными товарищами* (внутренними членами общества) или *комплементариями*. Остальные, рискующие лишь в пределах своего пая, являются внешними участниками и называются *коммандитистами*.

В качестве примера можно назвать известные из истории, литературных произведений названия типа «Джонсон-Джонсон и К°», «Иванов, сыновья и К». Это и есть коммандитные товарищества. Руководят делами таких товариществ, как правило, внутренние члены общества (комплементарии), они же осуществляют его представительство в согласии с внешними членами товарищества (Совет).

Если такое общество на сумму вкладов выпускает акции, то оно называется *акционерной коммандитой*.

По налоговым соображениям в качестве единственного комплементария в коммандитное товарищество может быть принято общество с ограниченной ответственностью.

Такое образование называется коммандитным товариществом с ограниченной ответственностью. Его преимущество состоит в том, что с точки зрения налогообложения оно является товариществом, а с точки зрения гражданского права дает возможность перенести неограниченную ответственность на общество с ограниченной ответственностью, которое становится единственным носителем неограниченной ответственности, располагает лишь неограниченным капиталом.

В нашей стране форма смешанного командитного товарищества не получила развития, хотя эту форму можно использовать в некоторых ситуациях. Например, вы как частное лицо имеете идею, но не имеете средств. Есть солидное предприятие, поверившее в вашу идею. Денег на реализацию этой идеи нет и у предприятия. Создается смешанное товарищество: вы как частное лицо входите в него с ограниченной ответственностью, предприятие - с полной. В данном случае предприятие выступает гарантом за банковский кредит, которым вы распоряжаетесь под контролем этого предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью - такое объединение, которое формируется на основе *заранее определенных вкладов пайщиков*. Его членами могут быть физические и юридические лица. Они не несут ответственности за выполнение обязательств общества, а рискуют лишь в пределах своих вкладов.

Для учреждения общества с ограниченной ответственностью необходимо заключить учредительный договор. В нем определяются фирменное наименование, местонахождение, направление деятельности, а также размер уставного капитала и деловое участие в нем членов общества.

Права членов общества реализуются на собраниях общества, которые проводятся 1-2 раза в год. Собрание утверждает годовой баланс, определяет способ использования прибылей, направление расходов, избирает и переизбирает директора общества.

Контроль за деятельностью общества осуществляет ревизионная комиссия (в западных странах - наблюдательный совет), члены которой избираются общим собранием.

Акционерное общество - это уставное общество с правом юридического лица, создается в разрешительном порядке. Оно обладает уставным капиталом, разделенным на число равных долей - *акций*. Членов общества называют

акционерами. Их ответственность ограничивается стоимостью приобретенных ими акций. Акционерами могут быть физические и юридические лица.

Для учреждения акционерного общества необходим Устав, заверенный нотариусом. Сумма уставного капитала определяется законодательством той или иной страны.

Уставный фонд делится на акции, номинальная стоимость которых должна соответствовать величине уставного капитала. *Акция* - это ценная бумага, в которой выражена определенная часть имущества общества, дающая право ее держателю на получение дохода (дивиденда). Акции могут быть простыми (с правом голоса: одна акция - один голос) и привилегированными (как правило, без права голоса, но с твердой гарантией дохода). Акции могут быть именными и на предъявителя. Те акции, которые продаются и покупаются на биржах, публикуются в биржевой котировке с указанием курсовой цены.

Права акционеров реализуются на общем собрании акционеров, которое собирается 1 - 2 раза в год. На нем принимаются решения по годовому балансу, по использованию прибыли, об изменениях в уставе, увеличении или уменьшении уставного капитала, об освобождении от своих обязанностей членов правления общества. Собрание избирает правление общества, которое решает текущие вопросы.

Акционерные общества бывают *открытого и закрытого типа*. Акции открытых обществ распространяются через свободную продажу, их могут приобретать как физические, так и юридические лица. Они создаются тогда, когда требуется привлечение капитала «со стороны». Примером такого общества может служить «Ринако». Акционерные общества закрытого типа характеризуются распространением акций внутри фирмы.

Акционерные общества являются в настоящее время наиболее распространенной формой предпринимательства во всех странах мира. В нашей

стране действует более 2000 акционерных обществ. Среди них «КамАЗ», «Часпром», «Экспортлес», «Мовен», «ЛогоВАЗ», «Газпром» и др.

По своей экономической природе акционерные общества являются формой *коллективного* предпринимательства, но разделение уставного капитала на доли (акции), которые могут приобретать разные лица, придает акционерной форме частнокорпоративный характер предпринимательства.

Кооператив - это общество, деятельность которого направлена не на получение доходов, а на оказание помощи и содействия членам общества. В нашей стране кооперативы получили распространение прежде всего в производственной деятельности. Мотивационный эффект, обусловленный единством собственности и труда, проявляется лишь в том случае, если вводится собственность членов этого коллектива, т.е. «собственность работника». Характерно, что в США в собственность работника преобразуются не государственные, а *частные* предприятия. По имеющимся данным производительность труда на предприятиях с собственностью работника на 10% выше, чем на других типах предприятий.

Сейчас в США насчитывается более 11 тыс. предприятий, являющихся частично или полностью собственностью работников. На них трудится около 12 млн. человек.

В России и СНГ такие предприятия только создаются. В теоретическом плане этот вопрос решается неоднозначно, но отношение трудовых коллективов к «народным предприятиям» весьма благожелательное. Необходимо изучение мирового опыта организации предприятий с «собственностью работника».

Смешанные компании создаются в форме акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, акции которых принадлежат государству и частным вкладчикам.

Из всего вышеизложенного следует, что многообразие организационных форм предпринимательства придает современной рыночной экономике характер «смешанной экономики» или многоукладной экономики. В такой экономике уживаются разные уклады, доказывая свое право на существование через конкуренцию, эффективное удовлетворение разнообразных потребностей членов общества.

Особенности предпринимательской деятельности в России.

Общая картина предпринимательской деятельности в России имеет следующие характерные особенности:

во-первых, медленно развивается мелкое и среднее предпринимательство, которому противостоят монополии;

во-вторых, продолжается внутренний процесс дележа собственности и имущественной неразберихи с одной стороны, и непомерно высоких налоговых ставок, лишаящих фирмы значительной части прибылей – с другой стороны;

в-третьих, переход России к рынку не обеспечен законодательно. Само законодательство нестабильно, часто меняется, что вводит в заблуждение всех – и предпринимателей, и население;

в-четвертых, удельный вес экстенсивных технологий в России значительно больше, чем в странах с развитой рыночной экономикой. Средства производства изношены в среднем на 50-70%. И в то же самое время множество научно-технических разработок практически не используются в российской экономике.

Из организационных форм предпринимательской деятельности в России самой перспективной оказалась *акционерная* форма. Почему?

Во-первых, потому, что эта форма создает возможность функционирования крупнейших предприятий, составляющая основу нашей экономики.

Во-вторых, акционерные общества обладают большими возможностями для накопления капитала.

Накопление капитала осуществляется на основе *концентрации и централизации*. В первом случае расширяются объемы производства (номенклатуры) *за счет собственных накоплений*.

Во втором-за счет слияний, поглощений капитала других фирм в других отраслях. При этом могут запускаться механизмы *санирования*(англ.) – системы мероприятий, проводимых для предотвращения банкротства, и *банкротства* (англ.) – изменение статуса предприятия (смены его руководства) из-за неспособности предприятий платить по своим долгам.

В-третьих, акционерная форма практически применима во всех сферах экономики.

В-четвертых, эта организационная форма имеет возможность через владение акциями друг друга образовывать единые *промышленно-финансовые группы* (ФПГ), что позволяет контролировать всю цепочку производства и реализации тех или иных товаров и услуг. Механизмом реализации акционирования выступает *рынок ценных бумаг*.

5.2 *Понятие капитала. Кругооборот и оборот инвестиционных ресурсов (деловой цикл) предприятия. Основной оборотный капитал.*

Амортизация. Эффективность использования производственных фондов (капитала)

В трактовке *капитала* имеется несколько значений: он может трактоваться как некие вещи, запас материальных благ. Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют его со средствами производства. Подобный подход идет от классиков политической экономии. А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд, Д. Рикардо считал, что капитал - это средство производства.

Другой аспект определения капитала связан с денежной формой. Например, Дж. Робинсон считает, что если он воплощен не в инвестированных финансах, то это есть сумма денег.

К. Макконнелл, С. Брю считают, что *реальный капитал* — это инструменты, производственное оборудование, это экономический ресурс. Деньги или финансовый капитал экономическим ресурсом не являются.

К. Маркс определяет капитал как самовозрастающую стоимость, выразив это определение в формуле:

$$D - T - D',$$

где D' - прирост стоимости над первоначально авансированной стоимостью в процессе движения (кругооборота) капитала;

D - первоначально авансированная стоимость (денежные средства для приобретения факторов производства);

T - приобретенные товары- средства производства и рабочая сила;

$D' = D + \Delta_d$ - возросшая сумма денег.

Таким образом, взгляды на капитал разнообразны, но все они едины в одном: понятие «капитал» связывается со способностью приносить доход.

Вслед за А. Смитом, Дж. Миллем, К. Марксом и др. принято различать капитал *основной* и *оборотный*. В основе этого различия лежит характер перенесения стоимости вещественных факторов производства на готовый продукт или услугу. *Деловой цикл* составляют кругооборот и оборот капитала. *Кругооборот капитала* — хозяйственный процесс, включающий приобретение

ресурсов, производство продукции, реализацию продукции и обеспечивающий полное воспроизводство предметов труда и рабочей силы, частичное воспроизводство в пределах капитала амортизации основных производственных фондов. Формула *производственного* бизнеса выглядит так:

$$Д - T <^{cp}_{pc} \dots - П \dots - T' \dots - Д',$$

где $T <^{cp}_{pc}$ - средства производства и рабочая сила, приобретенные на рынке;

$\dots - П \dots$ - процесс производства новых товаров;

- T' – новые товары с возросшей стоимостью.

Так внешне выглядит последовательное движение денег, затраченное на производство товаров и услуг. Это и есть *кругооборот капитала*.

Оборот охватывает в деятельности фирмы период времени, позволяющий обеспечить полное воспроизводство всех производственных фондов.

Капитал, реализованный в зданиях, сооружениях, машинах, оборудовании, функционирует в течение многих лет и свою стоимость «переносит» на готовый продукт *по частям* (в виде амортизационных отчислений). *Это основной капитал*.

Другая часть капитала, воплощенная в сырье, материалах, энергии, топливе и т.п., расходуется за данный производственный цикл (смену) и свою стоимость полностью переносит на готовый продукт. Эта часть капитала называется *оборотным капиталом*. Деньги, потраченные предпринимателем на оборотный капитал, возвращаются к нему после реализации продукции. Структуру фондов предприятия можно представить в виде следующей схемы (рис. 23).

Постоянное перенесение стоимости основного капитала по мере его износа на производимую продукцию и использование этой стоимости для

последующего воспроизводства основного капитала называется *амортизацией* (от позднелат. - *amortisatio*).

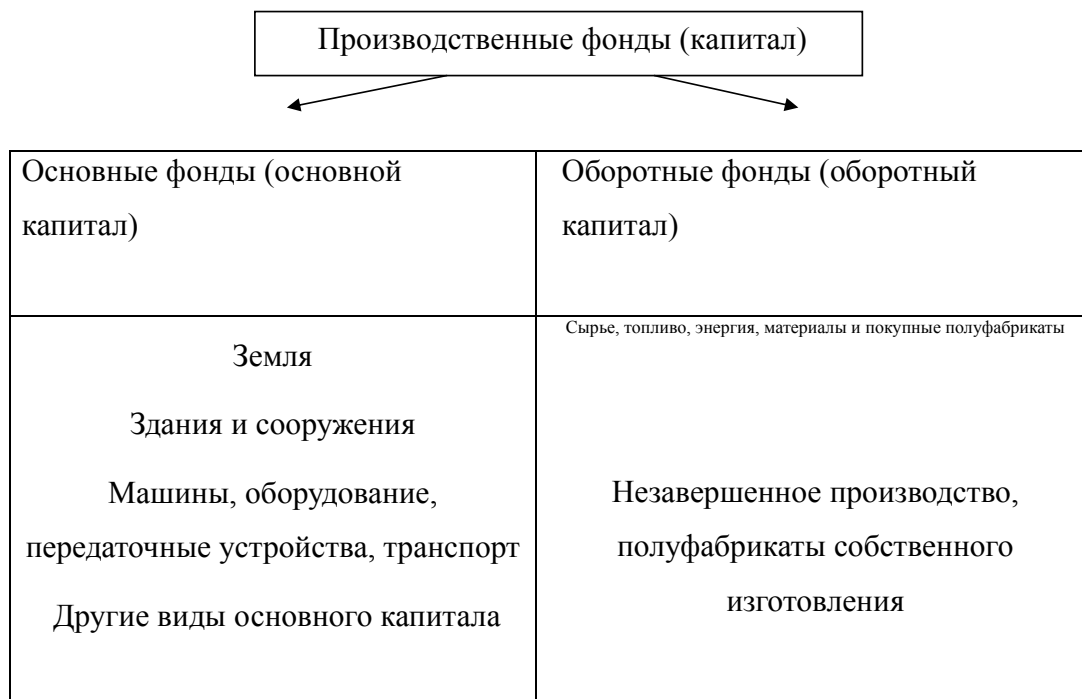


Рис. 23

Амортизация характеризует процессы, связанные с физическим и моральным износом оборудования.

Физический износ основного капитала выражается в постепенной утрате им своих потребительских свойств. Он обусловлен, с одной стороны, удешевлением средств производства в результате роста производительности труда, а с другой - появлением и распространением более дешевых аналогичных экономических ресурсов.

Накопление перенесенной стоимости аккумулируется в *амортизационном фонде* - главном источнике финансовых ресурсов для фирм. Часть

амортизационных средств используется на реновацию, т.е. полное возмещение износа (на замену старого оборудования новым). Эти средства зачисляются на специальный счет для развития производства. Другая часть амортизационных средств расходуется на капитальный ремонт.

Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется *нормой амортизации*.

Амортизационные отчисления рассчитываются по формуле

$$A = \frac{C * N}{100} * (K_1 + K_2 + \dots + K_n)_{28}$$

где А - сумма амортизационных отчислений, руб.;

С - балансовая (первоначальная) стоимость одного основного средства, или среднегодовая стоимость по группе основных средств, руб.;

Н- норма амортизации, % ;

K_1, K_2, \dots, K_n - поправочные коэффициенты, корректирующие норму амортизации в зависимости от отклонений от нормативных условий использования основных средств.²⁹

Формирование амортизационного фонда представлено в диаграмме (рис.24).

	1-й г.	Первоначальная стоимость 100 тыс. руб. Стоимость, приобретенная на заводе-изготовителе (балансовая)		
Остаточная	2-й г.	80 тыс. руб.	20 тыс. руб.	Амортизации
	3-й г.	60 тыс. руб.	40 тыс. руб.	

²⁸ Балабанов И. Т Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М, 2000. С. 31-32

²⁹ Основные средства - это денежные средства, авансированные на приобретение основных фондов. М. Финансы и статистика, 1996. С. 31 - 32.

4-й г.	40 тыс. руб.	60 тыс. руб.
5-й г.	20 тыс. руб.	80 тыс. руб.
6-й г.	100 тыс. руб.	

Рис.24

Высокие темпы научно-технического прогресса вызывают быстрое моральное старение основного капитала. Это обуславливает необходимость увеличения нормы амортизации в законодательном порядке. В связи с этим различают равномерный, прогрессивный и регрессивные методы исчисления нормы амортизации. Они призваны не только возместить выбывший капитал, но и стимулировать научно-технический прогресс. Ускоренная амортизация позволяет вносить в амортизационный фонд огромные суммы прибылей (которые, кстати, освобождаются от налогообложения) для роста накопления капитала.

Уровень износа основных фондов определяется коэффициентом их износа. *Коэффициент износа* - это показатель, характеризующий долю тех фондов, возраст которых превышает нормативные сроки. Так, в России средний фактический срок службы по машинам и оборудованию составил более 20 лет (при среднем нормативном - 13 лет.), в то время как в Японии в начале 90-х гг. аналогичный показатель составил около 8 лет.³⁰

Степень использования основных фондов способствует *повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции.*

Обобщающим показателем эффективного использования основных фондов выступает *фондоотдача*, которая означает, что затраты предприятия, инвестированные в основные фонды, в расчете на единицу продукции

³⁰ Экономическая теория (политэкономия): Учеб./Под общ. ред. В. И. Видяпина, И.П. Журавлевой. М., 1997. С. 208.

снижаются. Если выпуск продукции на предприятии составит Q , а стоимость основных фондов - $K_{\text{осн}}$, то показатель фондоотдачи (капиталоотдачи) можно определить по формуле:

$$K_{\text{осн}} = \frac{Q}{K_{\text{осн}}}$$

При этом следует заметить, что капиталоотдача растет тогда, когда производительность труда повышается быстрее, чем его фондовооруженность.

Это видно из формулы: $\frac{Q}{K_{\text{осн}}} = \frac{Q}{L} \cdot \frac{K_{\text{осн}}}{L}$,

где Q - выпуск продукции;

L – количество рабочих.

Эффективность использования оборотных фондов (оборотного капитала) находит выражение в снижении *материалоемкости* продукции.

Кроме основных и оборотных фондов капитала, которые функционируют в сфере производства, предприятия имеют еще денежные: средства и товары, готовые к реализации, - это *фонды обращения*. Между ними существует тесная связь: оборотные фонды в процессе производства превращаются в фонды обращения (готовую продукцию, затем в денежные средства); денежные средства, вырученные от реализации продукции, превращаются в элементы оборотных фондов (покупаются сырье, полуфабрикаты и т.п.). В связи с этим *денежные средства, вложенные в оборотные фонды и фонды обращения, объединяются в оборотные средства*. Основными источниками денежных средств, которые необходимы для деятельности предприятия, являются внутренние источники. Это сбережения, образовавшиеся за счет прибыли; банковский и коммерческий кредит; выпуск акций и облигаций, т.е.

собственный и *заемный* капитал. Заемный капитал сроком до 1 года относится к краткосрочному капиталу, а сроком более 1 года - к долгосрочному капиталу. Все виды средств, вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода, называются *инвестициями*.

По экономическому содержанию инвестиции (капиталовложения) - это расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала и связанного с ним оборотного капитала.

Капиталы разных предприятий имеют неодинаковое время оборота. Это зависит от конкретных отраслей условий производства и условий обращения. Чем быстрее затраченные деньги возвращаются с прибылью, тем с большей скоростью будет возрастать собственность предпринимателя.

Естественной мерой скорости оборота капитала служит *год*. Время скорости оборота капитала равно времени оборота, равному году, деленному на время оборота индивидуального капитала. Если капитал предприятия совершает оборот за 3 месяца, тогда за год он обернется 4 раза, т.е. число оборотов будет равно: $12 \text{ мес.} / 3 \text{ мес.} = 4$.

Время оборота капитала состоит из времени производства и времени обращения (см. рис. 25).

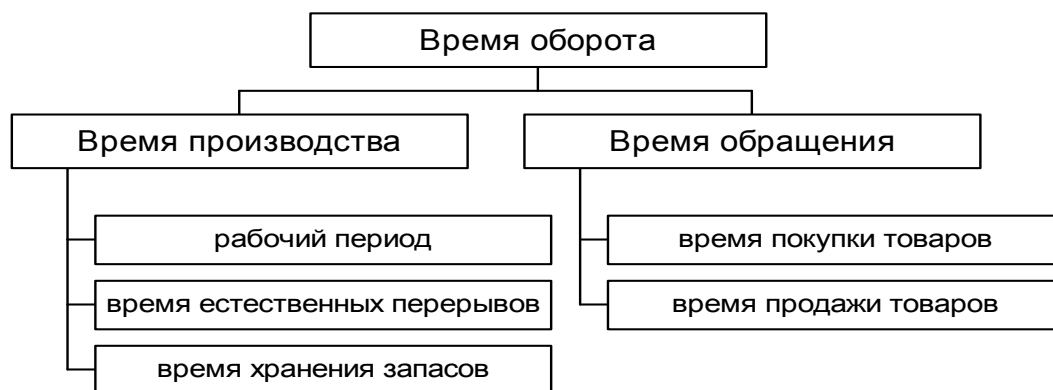


рис. 25

Анализ теории капитала основывается на следующих методологических принципах:

во-первых, категории капитала строятся на воспроизводственном принципе с учетом достижений классической школы;

во-вторых, предполагается равенство спроса и предложения, при котором стоимость и цена, прибавочная стоимость и прибыль совпадают;

в-третьих, разграничивается материально-вещественное содержание таких категорий, как капитал - прибавочная стоимость (средства производства, прибавочный продукт) и *социально-экономическая форма* этих процессов.

Тезис о том, что новая добавленная стоимость создается только живым трудом, доказывается с позиции обоснованной К. Марксом теории *двойственного характера труда и капиталистического производства*.

В процессе создания потребительных стоимостей принимают участие не только труд, но и машины, земля, природа. Стоимость создается только живым (абстрактным) трудом. Средства производства сами по себе никакой новой стоимости не создают. Их стоимость переносится конкретным трудом работников на производимые при их помощи товары, а вот абстрактным трудом (затратой рабочей силы вообще, функционирующей в рамках установленного предпринимателем рабочего дня) работники создают *новую стоимость*, большую, чем стоит сама рабочая сила. Возьмем для примера швейную фабрику, где работает 10 человек и шьют женские платья. Дневная стоимость рабочей силы (зарплата) одной швеи –150 р. Продолжительность рабочего дня - 8 часов. В час производится 5 платьев. На одно платье расходы составляют:

1. Ткани	– 500 р.	} Материальные затраты, их стоимость <i>переносится конкретным трудом</i> швей на готовый продукт
2. Нитки, пуговицы	– 80 р.	
3. Электроэнергия	– 20 р.	
4. Износ швейных машин	– 200 р.	

Всего материальных затрат – 800 р.

1. Зарплата швей	– 75 р.	} Стоимость <i>создается абстрактным трудом</i> швей в течение 4 часов
------------------------	---------	--

Итого: стоимость одного платья – 875 р.

Предприниматель продает платья именно по этой цене (875 р.) Но он ничего не заработает на первом платье, втором, третьем вплоть до 20-го, т.е. за половину рабочего дня, равную 4 часам. Рабочие абстрактным трудом создали только фонд своей оплаты (75 р.*20 пл.), равный 1500 р. Это стоимость *необходимого продукта*, т.е. фонда жизненных средств рабочих.

Материальные затраты предпринимателя при производстве 20 платьев составили 16000 р. (800р.*20 пл.). Но рабочий день – 8 часов, стало быть, процесс труда продлевается еще на 4 часа, в течение которых производится еще 20 платьев. И в стоимости этих платьев материальные затраты составят тоже 16000 р., к которым рабочие присоединят 1500 р. Предприниматель и эти платья продаст по 875 р. за каждое. Но на этот раз сумму, равную 1500 р. он получит в качестве дохода от реализации каждого платья. Сумма 1500 р. – это *стоимость прибавочного продукта*, продукта, созданного сверх необходимого. Стоимость необходимого продукта (зарплата=1500р.) плюс стоимость прибавочного продукта (прибыли=1500р.) составляет *новую стоимость*, равную 3000 р.(1500 р.+1500 р.).

Стоимость прибавочного продукта это и прибыль предпринимателя, и источник всех богатств человеческого общества. Именно благодаря

прибавочному продукту появились свободное время, великие творения науки, литературы, архитектуры, искусства.

Создается прибавочный продукт прибавочным трудом работников, он представляет собой *материализацию роста производительности труда*.

Таким образом, потребление рабочей силы в течение времени, *необходимого для воспроизводства средств существования работника* (зарплаты) - это *простой процесс образования стоимости*. Продолженный далее, он становится *процессом увеличения стоимости*, результатом чего и является новая стоимость (зарплата и прибыль). В нашей стране и на Западе ее называют добавленной стоимостью. Так, в российском законодательстве добавленной стоимостью названа разница между стоимостью реализованных товаров и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. Согласно К. Макконнеллу и С. Брю, добавочная стоимость – «стоимость проданного фирмой продукта минус изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства, равны выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процента и прибыли»³¹

В силу этого рабочий день делится на две части: *необходимое время*, в течение которого необходимым трудом рабочего создается его фонд жизненных средств - *необходимый продукт* (его форма - зарплата), и *прибавочное время*, в течение которого прибавочным трудом создается *прибавочный продукт* (продукт, произведенный сверх необходимого).

Заметим, что деление рабочего дня и продукта труда на необходимый и прибавочный существовало давно (как только производительность труда людей стала достаточно высокой) и будет всегда существовать. Но вот социально-экономическая форма труда и продукта труда в различных экономических системах разная: при феодализме, например, прибавочный продукт

присваивается собственниками факторов производства в форме феодальной ренты; при капитализме - в форме прибавочной стоимости. В связи с этим *капитал* как стоимость, приносящую прибавочную стоимость, К. Маркс рассматривает и как *экономическое отношение*, возникающее между классом капиталистов и классом рабочих по поводу безвозмездного присвоения созданного рабочими прибавочного продукта.

В настоящее время эти отношения в капиталистических странах претерпевают серьезные изменения. Вот что пишет по этому поводу американский ученый, профессор А. Хелл: «Тот факт, что капитализм на Западе почти безвозвратно ушел в небытие тем путем, который предсказали фабианцы, не умаляет величие труда, совершенного Марксом, разве что в деталях. Здесь мы видим такое положение, когда на смену открытой эксплуатации рабочих, приватизации прибавочной стоимости, пришла специализация в налогообложении, которая во всевозрастающей степени увеличивается ради того, чтобы мир сделать лучшим для каждого человека. Современное общество не стало себя утруждать отнятием у собственников принадлежавших им средств производства. Оно оставило им психологическую удовлетворенность фактом «владения», но взамен этого стало выкачивать в свою пользу большую часть доходов, которая в раннем капитализме приватизировалась частными собственниками».³²

Стоимость товара, созданного на капиталистическом предприятии, теперь имеет вид:

$$W=C+V+M,$$

где C - перенесенная стоимость;

$V+M$ - вновь созданная стоимость.

³¹ Макконнел К., Брю С. Экономикс. М., 1992. С.37.

³² Хелл А. Экономика К. Маркса. М, 1989. Т.1 С. 265

Прибавочная стоимость - это часть вновь созданной стоимости за вычетом стоимости рабочей силы.

Абсолютная величина прибавочной стоимости характеризуется ее *массой*.

Отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу ($\frac{M}{V} 100\%$) есть *норма прибавочной стоимости*, характеризующая степень эксплуатации рабочей силы капиталом. С развитием капитализма норма прибавочной стоимости повышается. В 1909 году в обрабатывающей промышленности США норма прибавочной стоимости составила 130%, а в настоящее время - свыше 300%.

В ходе оборота промышленного капитала обособляются товарный капитал в виде *торгового капитала* и денежный капитал в виде *ссудного капитала*. В результате этого прибавочная стоимость - источник доходов всех капиталистов - распадается на промышленную прибыль и ссудный процент. Заработная плата достается рабочим. Таким образом, все виды доходов образуют систему и имеют единое происхождение - *новую стоимость*. Если, предположим, увеличивается один вид доходов при данной величине новой стоимости, например зарплата, то уменьшается другой вид доходов - прибыль, и наоборот.

Такое первичное распределение доходов, образующихся в сфере производства, получило неоднозначную трактовку. Одна из трактовок, выдвинутая французским экономистом Ж.-Б. Сеем, - теория трех факторов производства. Согласно, взглядам Сея, в создании стоимости товаров (цены) одинаково принимают участие и труд, и земля, и капитал. Они соответственно служат источниками доходов общества: зарплата, прибыли и ренты. Величина же каждого из них определяется соотношением спроса и предложения. Так, зарплата представляет доход «от производительной услуги» труда рабочих и к тому же полностью возмещает труд рабочего.

Но вернемся к издержкам и прибыли. *Прибыль* внешне представляется как разница между выручкой от реализации и затратами авансированного капитала. Это значит, что для капиталиста производство товаров оценивается его затратами на покупку средств производства и рабочей силы. Сумма этих затрат ($C+V$) называется *капиталистическими издержками производства*, а доход, получаемый капиталистом, - это-доход от всего авансированного капитала, так как для него нет разницы между средствами, потраченными на вещественные факторы производства и на рабочую силу. Прибыль выступает теперь как порождение всего авансируемого капитала. В силу этого К. Маркс назвал прибыль *превращенной формой прибавочной стоимости*.

Получение максимально высокой прибыли является целью развития капиталистического производства, хотя предпринимателя интересует не только абсолютная величина прибыли, но и ее *норма*. Норма прибыли определяется по формуле

$$p' = m * 100\% / (C+V),$$

где p' – норма прибыли;

m - прибавочная стоимость;

$(C+ V)$ - авансированный капитал.

Норма прибыли характеризует степень доходности капиталистического производства и его эффективность. Она зависит от следующих факторов:

а) нормы прибавочной стоимости, характеризующей пропорцию, в которой рабочий работает в течение рабочего дня на себя и на капиталиста;

б) органического строения капитала. Это стоимостное строение капитала, определяемое его техническим строением $(\frac{C}{V})$. Норма прибыли будет тем выше, чем ниже органическое строение капитала, и наоборот;

в) скорости оборота капитала. Она прямо пропорциональна числу оборотов в год;

г) экономии на постоянном капитале.

Отраслевые нормы прибыли в силу различного органического строения капитала и неодинаковой скорости оборота капитала существенно отличаются.

В результате механизма *межотраслевой конкуренции* (конкуренции между капиталами различных отраслей за большую прибыль) различные отраслевые нормы прибыли выравниваются в *общую среднюю норму прибыли*. Это осуществляется в результате переливов капиталов из низкорентабельных в высокорентабельную отрасль, обеспечивая равновеликим капиталам равную прибыль.

Формирование средней нормы прибыли сопровождается тем, что товары реализуются не по стоимости, а по *ценам производства*. Цена производства представляет собой сумму издержек производства и средней прибыли и имеет вид $(C + V) + p'$.

В западной литературе и сейчас прибыль трактуется как факторный доход. Эта трактовка наиболее полное развитие получила в трудах Ф. Найта, который рассматривает прибыль не только как плату предпринимателю «за услуги», но и как «вознаграждение за неопределенность» и за риск в его деятельности.

Часть промышленного капитала, обеспечивающая процесс реализации товара, представляет собой *торговый капитал*. Движение торгового капитала может быть представлено формулой Д-Т-Д'. Практически это означает, что промышленник, вкладывающий свой капитал в производство товаров, сам не занимается их реализацией, передавая эту функцию официальным торговым фирмам.

Торговая прибыль — это часть прибавочной стоимости капиталистов-промышленников, которую они уступают торговцам за реализацию товаров.

Иначе говоря, товары продаются торговцам по оптовым ценам предприятия, а торговцы продают их по розничным ценам.

В настоящее время реальностью становится встречное движение промышленного и торгового капитала, что вызывает все более тесное их переплетение, опирающееся на кооперацию сферы производства и сферы обращения.

Наряду с торговым капиталом от промышленного капитала обособляется и *ссудный капитал*. Главный его источник — денежные средства, временно освобождающиеся в процессе кругооборота промышленного капитала: амортизационный фонд, нераспределенная прибыль, сбережения.

В то же время расширение масштабов предприятий и объектов инвестирования требует от предпринимателей все больших сумм для вложения капитала. Освободившиеся на какое-то время денежные средства аккумулируются в банках и представляются в ссуду промышленным капиталистам на принципе возвратности и платности в виде процента. Таким образом, ссудный капитал — это обособившаяся часть промышленности, движением которой управляют банкиры. Особые институты, главная функция которых — аккумуляция денежных средств, предоставление кредитов, осуществление денежных расчетов и эмиссия кредитных денег и ценных бумаг, называются *банками*.

Отношение ссудного процента к ссудному капиталу образует *норму ссудного процента*. Ссудный процент — это часть средней прибыли, созданной в производстве или торговле, которая отдается банкиру за деньги, полученные в кредит. Таким образом, прибыль, которую получает предприниматель, распадается на две части: *предпринимательский доход* и *процент*. В результате происходит как бы раздвоение одного и того же капитала на капитал-собственность, находящийся в руках ссудного капиталиста (банка), и капитал-функцию, находящийся временно в руках промышленника или торговца.

Что касается прибыли банка, то она образуется за счет разницы в уровнях процентов, взимаемых им за предоставление кредита и уплачиваемых по вкладам. Прибыль, отнесенная к собственному капиталу банка, образует *норму банковской прибыли*. Она тоже участвует в образовании средней нормы прибыли по принципу «равная прибыль на равновеликий капитал».

В современной экономической литературе на Западе ссудный капитал и ссудный процент анализируются вне всякой связи с прибавочной стоимостью и промышленным капиталом. Считается, что люди платят процент за то, чтобы получить благо для использования сейчас, а не в будущем. «Временное предпочтение — склонность хозяйственных субъектов при прочих равных условиях предпочесть реальный товар в настоящий момент, нежели его получить в будущем».

Конечно, под воздействием колебаний спроса и предложения на ссудный капитал, норма ссудного процента может значительно превышать норму прибыли, созданную в промышленности. Еще А. Смит предупреждал, что «слишком высокая норма процента — это признак нездоровья экономики»³³. Забвение единой природы прибыли, процента и ренты недопустимо.

Еще одна форма прибавочной стоимости (прибыли) — *земельная рента*. Это доход земельного собственника, получаемый им от сдачи земли в аренду. Земельная рента передается земельному собственнику в виде части аренды. Другую ее часть представляет процент на вложенный капитал и амортизацию. Земельная рента выступает в двух формах: дифференциальной и абсолютной ренты. (Подробнее об этом речь будет идти в лекции «Рынок земельных ресурсов».) Что касается цены земли, то она определяется не ее стоимостью, а величиной земельной ренты, которую она приносит. В этом смысле цена земли представляет собой капитализированную земельную ренту и определяется по формуле

$$\text{Цена земли} = \frac{R}{r} 100\% , \text{ где } R \text{ — рента, } r \text{ — ссудный процент.}$$

На цену земли оказывают влияние также спрос и предложение, местоположение земельных участков, инфляция, социальные и политические факторы.

Таким образом, новая (добавленная) стоимость служит источником всех первичных доходов: зарплаты, прибыли, процента и ренты.

5.4 *Накопление капитала. НТП и повышение эффективности накопления.*

Каждая фирма стремится к увеличению размеров капитала, которое ведет к росту объемов производства. Целью этого стремления – *выгода* собственников. Оказывает влияние на этот процесс и *конкуренция*. В конкуренции побеждает тот, кто постоянно увеличивает свой экономический потенциал. Экономический потенциал возрастает за счет *накопления капитала*.

Накопление осуществляется за счет прибавочной стоимости. В результате накопления происходит *приращение денежных и материальных средств, расходуемых на расширенное воспроизводство или материальных и нематериальных, и финансовых активов фирмы*. При расширенном воспроизводстве прибавочная стоимость (ее конкретная форма – прибыль) распадается на две части: а) *накопление* и б) *доход*, идущий на личные потребления.

Для накопления капитала используются собственные средства и привлеченные средства (кредиты).

Структура накопления на предприятии следующая:

³³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1985. С. 125.

а) производственное накопление (инвестиции) – увеличение количества факторов производства, прирост материальных запасов, создание резервов и страховых фондов;

б) непроизводственное накопление – прирост непроизводственных фондов (жилья, медицинских учреждений, учреждений культурно-бытового обслуживания). К непроизводственному накоплению относят затраты на повышение квалификации работников. Повышение образования и профессиональной подготовки работников называется «инвестициями в человеческий капитал».

В современном накоплении можно выделить три особенности, обусловленные научно-техническим прогрессом.

Первая особенность: в структуре накопления приобрели значительное место *затраты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР)*. В связи с этим критерием прогрессивности и конкурентоспособности стал показатель *наукоемкости производства*. К таким производствам можно отнести приборостроение, ракетно-космический комплекс.

Вторая особенность: предприниматели регулярно проводят смену циклов обновления продукции.

Третья особенность: связь современного накопления с *рынком научно-технических разработок*. Ведущие позиции на нем занимают *венчурные* (рисковые) фирмы – небольшие предприятия, которые доводят научные исследования до готовых коммерческих продуктов (со значительной долей риска).

Накопленный научно-технический потенциал – мощная сила, которая продвигает НТР к новым вершинам.

Лидирующими направлениями современного этапа научно-технической революции являются *электронизация производства; комплексная*

автоматизация; новые виды энергии; технологии изготовления материалов с заранее заданными свойствами; биотехнологии (совокупность промышленных методов, использующих живые организмы, отрасли молекулярной генетики, биологические процессы и клеточные технологии). Такие методы применяются в растениеводстве, животноводстве и т.д.

НТР вызвала к жизни коренной переворот и в технологиях производства, связанный с использованием *высоких технологий* (безмашинных, маломодных и безмодных, ресурсосберегающих, экологически чистых технологий, высококачественных).

Все это обеспечивает рост экономической и социальной эффективности производства.

Общий результат производственной деятельности зависит от количества и качества используемых факторов. Эта зависимость получила название *производственной функции*. Первый вариант производственной функции разработали в США экономист П. Дуглас совместно с математиком Ч. Коббом в 1928 году. Формула этой функции Дугласа-Кобба отражает количественную зависимость объема выпуска продукции от двух факторов – капитала и труда. Обобщенный вид этой функции таков:

$$Q=f(K, L)$$

Q – объем выпуска изделий;

K – капитал;

L – труд;

Существуют определенные комбинации факторов для производства максимального объема продукции конкретного вида:

во-первых, производственная функция показывает максимальное количество товара, которое может быть произведено при различных сочетаниях факторов;

во-вторых, она показывает альтернативные возможности, при которых различные комбинации факторов обеспечивают один и тот же объем выпуска продукции;

в-третьих, производственная функция лежит в основе определения эффекта масштаба производства и отдачи от фактора.

В условиях НТП производственная функция выявляет тенденцию уменьшения зависимости хозяйственных результатов от количества применяемого живого труда и возрастающую роль техники. Эта тенденция не означает, что снижается роль человеческого фактора в развитии экономики. Подсчеты специалистов показали, что дальнейший рост производительности труда на 40% зависит от совершенствования техники и на 60% – от активизации человеческого фактора, именуемого «человеческим капиталом». Человеческий капитал – это капитал, сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, мотиваций к труду. Увеличение вложений в «человеческий капитал» содействует росту производительности труда и эффективности производства и тем самым ведут к росту заработка данного человека.

Возрастание значения человеческого фактора существенно меняет отношение бизнесменов к оплате труда наемных работников.

Экономический тренинг

1. Логическая задача

Каково соотношение понятий?

- а) процент;
- б) прибыль предпринимателя;
- в) издержки;
- г) добавленная стоимость;

д) заработная плата.

2. Задача

Амортизация основного капитала равна 120 тыс. руб. в год.оборотный капитал составляет 480 тыс. руб., в том числе заработная плата 100 тыс. руб. Определить стоимость и себестоимость (издержки) годовой продукции.

3. Тест.

Какое из следующих утверждений будет *верным*, если бизнесмен купит акции корпорации?

- а) он дает свои деньги в займы корпорации;
- б) он берет на себя ответственность за долги корпорации;
- в) ему гарантирован возврат денег, уплаченных за акции;
- г) он получит право на частное владение собственностью корпорации.

Словарь экономических терминов

Амортизация — перенос части стоимости основного капитала на вновь созданный товар.

Банк — организация, специализирующаяся на выдаче денежных ссуд хозяйствующим субъектам за счет получаемых вкладов.

Земельная рента — доход, получаемый собственниками земли от арендатора за предоставленную последнему в пользование землю.

Издержки производства — все затраты производителя, связанные с производством и реализацией товаров.

Инвестиции — вложения в основной и оборотный капитал с целью развития и совершенствования производства.

Капитал — стоимость, пускаемая в оборот с целью получения прибыли.

Капитал оборотный — часть капитала, используемая за один производственный оборот и полностью переносящая свою стоимость на вновь создаваемые товары.

Капитал основной — часть капитала, участвующая в течение месяца в воспроизводственном цикле и переносящая свою стоимость по частям.

Капитал переменный — часть капитала, затраченная на приобретение рабочей силы (К. Маркс).

Капитал постоянный — часть капитала, затраченная на приобретение средств производства (К. Маркс).

Капитал ссудный — обособившаяся часть промышленного капитала, функционирующая в сфере кредита.

Капитал торговый — обособившаяся часть промышленного капитала, функционирующая в сфере реализации товаров.

Кругооборот капитала — последовательное движение капитала через три стадии и возвращение к первоначальной стадии.

Норма прибавочной стоимости — отношение прибавочной стоимости (М) к переменному капиталу (V).

Оборот капитала — непрерывно повторяющийся кругооборот капитала.

Прибавочная стоимость — стоимость, созданная неоплаченным трудом рабочих (К. Маркс).

Прибыль — превышение доходов над издержками.

Глава 6

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЕЁ СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ

Рынок труда есть экономические отношения по поводу купли-продажи рабочей силы т.е. на нём объектом купли и продажи становится специфический товар – функция рабочей силы. Для рынка труда характерно:

6.1

а) свободное движение рабочей силы между предприятиями, отраслями, регионами.

б) возникновение единой цены труда одного и того же качества и количества.

Свободное движение рабочей силы предполагает, во-первых, приобретение и продажу труда на определённый срок, во-вторых, устранение таких экономических и административных ограничений на миграцию рабочей силы, как отсутствие жилья и объектов социальной инфраструктуры в районах, предъявляющих спрос на труд, паспортный режим (ограничения прописки) и т.д.

Рынок труда имеет несколько структур – конкурентную, монополистическую, профсоюзную – в зависимости от характера формирования спроса и предложения труда, а также цены труда, способностей покупателей и продавцов труда воздействовать на соотношение спроса и предложения и уровня заработной платы. На *конкурентном рынке* труда ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи труда. На *монополистическом рынке* покупатель определяет масштабы спроса и уровень цены, на *профсоюзном* – продавец товара.

Конкурентный рынок труда характеризуется:

а) большим количеством фирм, нанимающих рабочую силу;

б) множеством рабочих одинаковой квалификации;

в) невозможностью для фирм и рабочих контролировать уровень заработной платы.

Модель монополии. Эта структура рынка труда характеризуется наличием одного покупателя. У последнего возникает возможность воздействовать на величину зарплаты. Для этого необходимо, чтобы фирма была крупным нанимателем рабочей силы в данной отрасли, а также чтобы труд в данной фирме был малоподвижным – затруднён переход по каким-то причинам на альтернативные рабочие места, а также отлив рабочих в другие регионы. Такая ситуация возникает в небольших городах, занятость населения зависит от одной фирмы. Когда существует 3-4 фирмы, нанимающих рабочих, возникает олигополия.

На рынке одного покупателя уровень занятости будет меньше и соответственно заработная плата ниже, чем на конкурентном рынке.

Профсоюзная модель. На многих рынках рабочие продают свою рабочую силу коллективно через профсоюз. Профсоюзы используют следующие способы повышения заработной платы:

1. Введение ограничений на предложение труда.
2. Увеличение уровня стандартной заработной платы.
3. Увеличение спроса на труд.
4. Устранение эксплуатации труда монополистом.

В Российском законодательстве предусматривается *социальное партнерство* - система мероприятий, направленных на расширение участия работников и работодателей в разработке и осуществлении экономической и социальной политики. Основными целями социального партнерства являются содействие решению актуальных экономических и социально-трудовых проблем, укрепление демократии, достижение согласия между сторонами в отношении важнейших характеристик экономического и социального развития.

уровень заработной платы.

Что представляет собой заработная плата?

В странах с развитой рыночной экономикой зарплата, казалось, не таит в себе никаких загадок. Всё просто и ясно. Заключается договор о найме, согласно которому нанимаемый обязуется в течении обусловленного времени работать на предприятии (в учреждении), а нанимающий (предприниматель) – выплатить за это определённую сумму денег. Так выглядит сделка по купле-продаже своеобразного товара, каким выступает труд.

Современная экономическая теория определяет заработную плату как цену труда. Марксистская экономическая теория определяет заработную плату как *превращённую форму стоимости и цены рабочей силы, ибо труд нельзя продать, так как это процесс, деятельность*. Труд сам является субстанцией (содержанием) стоимости. Если бы предприниматель стал оплачивать весь труд работника, то он легко бы лишился источника обогащения.

Как известно, история двух последних столетий ознаменовалась многочисленными, в том числе и крайне ожесточёнными, схватками между работодателями и наёмными тружениками за нормальные условия продажи и использования рабочей силы. В конечном счете, во всех индустриально развитых странах государство взяло на себя бремя ответственности за нормализацию отношений на рынке труда и условий занятости рабочей силы. Оно в законодательном порядке стало активно поводить политику в сфере трудовых отношений, устанавливать государственные гарантии трудовых прав граждан и обеспечивать соблюдение интересов работников, работодателей и государства.

В существующем кодексе законов о труде РФ (с законодательно принятыми изменениями и дополнениями) установлено, что каждый работник имеет, в частности, право:

- на условия труда, отвечающие правилам безопасности и гигиены;

- на возмещение ущерба, причинённого повреждением здоровья в связи с работой;

- на равное вознаграждение за равный труд, без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного законом минимального размера;

- на отдых, обеспечиваемый установлением предельной продолжительности рабочего времени, сокращенным рабочим днём для ряда профессий и работ, предоставлением еженедельных выходных дней, праздничных дней, а также оплачиваемых ежегодных отпусков;

- на социальное обеспечение по возрасту, по утрате трудоспособности и в иных установленных законом случаях.

Всё сказанное о рабочей силе как о товаре, являющимся объектом сделки между работником и работодателем, позволяет сделать такое заключение: заработная плата определяется стоимостью или ценой рабочей силы как товара. Если стоимость рабочей силы повышается, то, естественно, должен возрастать заработок, и наоборот.

Отсюда вытекает ряд выводов:

1. Заработная плата не может равняться стоимости полного продукта труда, а работник не может претендовать на получение такой стоимости.

2. Справедливым можно признать такое вознаграждение за труд, которое соответствует *стоимости рабочей силы и обеспечивает нормальные условия её воспроизводства.*

3. Законодательство призвано защищать права работника на получение *социально справедливой величины заработной платы.*

Работнику нужна такая заработная плата, на которую можно приобрести *все жизненные блага для восстановления рабочей силы – совокупности физических и духовных способностей к труду.* Иначе говоря, *нормальная заработная плата* равняется стоимости жизненных средств, необходимых для воспроизводства и развития рабочей силы.

В отличие от обычных полезных вещей величина стоимости рабочей силы имеет две количественные границы. *Нижняя* – физиологическая – граница равняется стоимости жизненных благ и услуг, которые достаточны для восстановления работоспособности человека с самым низким уровнем квалификации. *Верхняя* же граница равняется стоимости жизненных благ и услуг, которые требуются для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы. Такой комплекс благ и услуг исторически меняется в зависимости от степени развития экономики и цивилизации в каждой стране. Сейчас, в наиболее развитых государствах он может включать скажем, многокомнатную квартиру для семьи или загородный коттедж, личные автомашины, современные средства электронной информации, спортивный инвентарь, хорошую библиотеку и многое другое.

Для определения минимальной заработной платы государственные органы (в США и других странах Запада) рассчитывают так называемые прожиточный минимум (или черту бедности). Он устанавливается для семьи из четырех человек (работника, его жены и двоих детей), исходя из нормативов удовлетворения минимальных жизненных потребностей во многих товарах и услугах с учётом уровня цен. При этом предусматривается обеспечить нормальные условия воспроизводства работнику, выполняющему наименее сложную работу.

В сложившейся мировой практике прожиточный минимум в его денежном соотношении делится на две части. Это, во-первых, средства для приобретения продовольственных товаров (не менее 50 наименований) и, во-вторых, средства на приобретение не продовольственных товаров (до 200 вещей), естественно, с разной периодичностью потребления. *При определении расходов на продукты питания научно обоснованные нормы их рационального потребления умножают на цену каждого вида товара. Полученная сумма удваивается, чтобы получить полную величину прожиточного минимума.*

Величину вознаграждения за труд определяют ряд конкретных факторов.

Что это за факторы?

1. Социально – воспроизводственные факторы. К ним относятся:

- *стоимость жизненных средств*, расходуемых на воспроизводство рабочей силы.

- *уровень квалификации работников*. Иначе говоря, здесь сказывается размер инвестиций в «человеческий капитал», о которых говорилось выше.

- *уровень производительности труда*, достаточно высокий в последние десятилетия за счёт внедрения достижений научно технической революции.

На величину оплаты труда во многом влияют *национальные различия* в степени развитости экономических и социальных условий жизни в разных странах. Эти различия зависят в конечном счете от научно технического уровня производства и эффективности труда, степени развитости рабочей силы, достигнутого общественного нормального качества жизни и иных факторов.

По уровню заработной платы США долгое время лидировали в западном мире. Теперь новая технологическая революция приводит ко всё большему выращиванию технико-экономических условий в развитых странах.

Примечательно, что в 50 – 80-х годах на Западе произошло существенное повышение реальной заработной платы. Особенно значительно- в 2 – 3 раза – она увеличилась в Великобритании, Франции, Германии, Италии, в 4 раза – в Японии. В результате сократился разрыв в национальных уровнях заработной платы, и эти страны приблизились к уровню США или обогнали их.

Вместе с тем видно, что гораздо менее развитые государства очень сильно отстают от западных стран. Этот разрыв объясняется в первую очередь различием в научно-технических и экономических показателях производства, в уровне квалификации работников.

2. Помимо рассмотренных нами социально-воспроизводственных факторов на величину оплаты труда существенно влияют *рыночные факторы*.

Первый рыночный фактор – *спрос и предложение* на рынке труда.

Величина вознаграждения за труд может изменяться в соответствии с законами спроса и предложения – так, как это изображено (пример условный) на рис. 27.

Заработная
плата
долл. в неделю

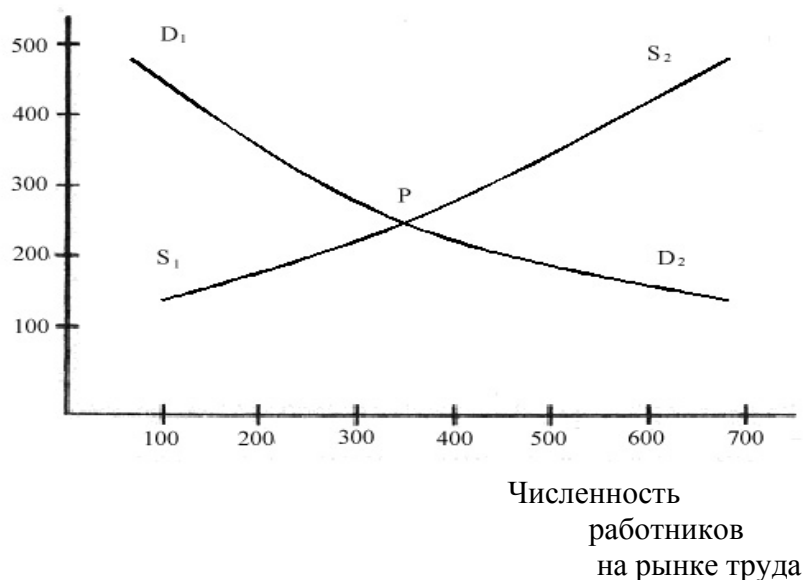


Рис. 27

Когда спрос превышает предложение, цена определенного вида труда повышается выше точки равновесия (P). Сейчас под воздействием научно-технической революции спрос на высококвалифицированных работников не удовлетворяется в полной мере, а это ведет к повышению оплаты труда специалистов со средним и высшим образованием. С другой стороны, спрос на неквалифицированную рабочую силу в большинстве случаев падает, что отрицательно сказывается на заработках людей, не обладающих средним уровнем образования. Примечательны такие данные по США: в 1997г. недельная зарплата юриста составляла 990 долл., инженера-химика — 807, инженера-механика — 766, фармацевта — 748, преподавателя колледжа —

711, экономиста — 704, архитектора — 667, программиста ЭВМ — 606, слесаря - инструментальщика — 593, дипломированной медсестры — 569, преподавателя средней школы — 545, бухгалтера — 522, терапевта — 511, техника-механика — 504, водопроводчика - 495 долл.. Люди интеллектуального труда с учеными званиями получают в 5 раз больше тех, кто не окончил среднюю школу.¹

Вторым рыночным фактором, воздействующим на величину зарплаты, является *конкуренция* и *монополия* на рынке труда. Соперничество ведёт к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда (в точке Р на графике).

Своё влияние на рынке труда проявляет и *монополия*. Прежде всего монополисты средств производства - работодатели пытаются диктовать работникам свои условия оплаты труда. Они заинтересованы в безработице, ослабляющей противоборствующую силу и дающей возможность снижать заработки. В свою очередь, организация работников в свободные, независимые профессиональные союзы позволяет им через коллективные договоры с предпринимателями отстаивать общие экономические интересы.

6.3

Формы заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.

В отличие от экономических систем, основанных на внеэкономическом принуждении, заработная плата в рыночной системе создает новые стимулы труда работников. Это достигается с помощью различных форм и систем заработной платы. На предприятиях применяются, прежде всего, две основные формы заработной платы: *повременная* и *сдельная*.

¹ Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Юрайт. 2000г. С.189

В действующем в настоящее время в нашей стране трудовом законодательстве предусмотрено, что при оплате труда рабочих могут применяться тарифные ставки, оклады, а также бестарифная система, если предприятие, учреждение, организация сочтут такую систему наиболее целесообразной. Вид, системы оплаты труда, размеры тарифных ставок, окладов, премий, иных поощрительных выплат, а также соотношение их размеров между отдельными категориями персонала предприятия определяют самостоятельно и отражают их в коллективных договорах, иных локальных нормативных актах. Оплата труда руководителей, специалистов и служащих производится, как правило, на основе должностных окладов.

Теперь подробнее рассмотрим, какие возможности материального поощрения имеет каждая форма оплаты труда.

Повременная форма заработной платы устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени. В этом случае подсчитывается величина оплаты за 1 час, день, неделю, месяц и умножается на проработанное время.

Во многих странах при установлении повременной заработной платы определяется единица измерения цены труда - цена часа труда. Почасовая ставка оплаты труда $Zч$ по существу рассчитывается путем деления установленной заработной платы B (за день, неделю, месяц) на нормированное число часов труда $Зн$ (соответственно за день, неделю, месяц): $Zч = Зн/B$.

Повременная заработная плата обычно применяется на предприятиях, где преобладает строго регламентированный технологический режим. Так в массово-поточном производстве выработка рабочих и темп их труда определяются скоростью движения конвейера. В еще большей степени это относится к частично автоматизированным операциям и производству с преобладанием закрытых технологических процессов (химические технологии, термическая обработка и т.д.). Выгода от использования повременной заработной платы для

бизнесменов связана с тем, что она позволяет повышать интенсивность труда без увеличения его оплаты.

Особенно выгодно применять почасовые ставки зарплаты, поскольку в этом случае работнику оплачивается не дневная (или недельная, месячная) стоимость его рабочей силы, а только фактически отработанное число часов. При ухудшении хозяйственной конъюнктуры предприниматель может сократить общее время труда работников по сравнению с первоначально намеченной его продолжительностью, и тогда человек превращается в полубезработного.

Руководящим, инженерно-техническим работникам и служащим, научным работникам, некоторым категориям рабочих повременная оплата труда устанавливается в виде *должностных окладов* - размера месячной заработной платы, который соответствует схеме должностных окладов и предусматривает минимальный и максимальный его пределы («вилку»). В настоящее время изыскиваются такие формы дополнительного стимулирования труда, которые лучше увязывают вознаграждение за труд всех работников с конечными результатами производства, с улучшением его качественных показателей.

Производной от повременной является форма *сдельной, или поштучной, заработной платы*. Она рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции. При поштучной оплате заработок возрастает в прямой пропорциональной зависимости от количества изготовленных изделий. Эта зависимость устанавливается с помощью поштучной расценки.

Расценки рассчитываются следующим образом. Исходными данными служат часовая (или дневная) цена труда и нормируемое количество продукции, которое человек, работающий со средней интенсивностью и средней искусностью, изготавливает за час (или день). Поштучная расценка $P_{шт}$ исчисляется путем деления часовой (дневной) цены труда Z_n на норму выработки $НВ$ (число единиц продукции, которое необходимо при нормальных условиях выработать за час или день):

$R_{ш} = Z_n / H_B$

При сдельной зарплате устанавливается мера интенсивности труда рабочего. Это делается с помощью *нормы выработки* - установленного объема продукции, подлежащей изготовлению рабочим в течение определенного времени (или обратной величины - *нормы времени*, расходуемого на создание единицы или партии изделий). Такие нормы выработки подлежат оплате в установленном размере. Личный интерес побуждает человека трудиться более напряженно, с тем чтобы выпустить больше изделий и увеличить свой дневной доход.

Сдельная заработная плата наиболее широко применяется на предприятиях, где высока доля ручного труда и необходимо поощрять увеличение количества выпускаемой продукции. В современных условиях в сдельной оплате труда все больше учитываются такие факторы, как качество продукции, коэффициент использования оборудования, экономия сырья и материалов, что сближает сдельную заработную плату с повременной.

Методы нормирования труда, с помощью которых определяется мера напряженности труда, стали использоваться и для рабочих, получающих повременную зарплату. Сочетание этой формы вознаграждения с принудительным темпом труда, его нормированием, а также с рядом дополнительных видов премирования придают повременной оплате многие черты сдельного дохода. Такая тенденция сближения двух форм заработной платы прослеживается в ее новейших системах.

В развитой рыночной экономике материальное вознаграждение за работу соответствует законам и условиям рынка. Оно ставится в зависимость от степени достижения коммерческих результатов деятельности предприятия. Так современные системы заработной платы учитывают большое количество факторов, которые вытекают из неценовой конкуренции. Широко распространены премиальные системы, предусматриваются особое вознаграждение за

высокое качество продукции, экономию материалов и улучшение других конечных результатов производства. В различных вариантах используется повременно-премиальная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, многофакторная, аккордная и другие разновидности заработной платы.

Современный этап НТР и переход к информационному обществу придают новые профессиональные качества работникам интеллектуального труда. Непременным условием, особенно для инженерно-технических, исследовательских и управленческих работников, становится совершенное знание информатики и овладение навыками использования компьютерной техники. С этим связано также совершенное владение устной и письменной речью. Примечательно, что, по оценкам Бюро труда США, от работников ряда профессий (биохимик, программист, математик, психолог, юрист, адвокат, редактор) сейчас требуется высший уровень владения устной и письменной речью. Это означает умение читать книги и литературные обзоры, научные и технические журналы, финансовые отчеты и юридические документы, писать статьи, речи, редактировать. Одновременно надо иметь хорошую подготовку в области математики и статистики.

Таким образом, в последние десятилетия произошли необычайно глубокие количественные и качественные перемены на рынке труда. Это, естественно, сильно повлияло на цену продаваемого на нем товара.

Различные уровни оплаты труда определяются с помощью тарифной системы - совокупности нормативов, которые регулируют уровень заработной платы рабочих и служащих.

Тарифная система включает в себя прежде всего *тарифные ставки* - размеры оплаты труда работников за час или день. Эти величины заработка распределяются в *тарифной сетке*. Данная сетка представляет собой шкалу, которая определяет отношение тарифных ставок рабочих второго, третьего и последующих разрядов (в зависимости от уровня квалификации) к ставке

первого разряда. Тарифная сетка указывает число разрядов (диапазон сетки) т.е. соотношение тарифных коэффициентов крайних разрядов сетки, и меж-разрядные соотношения (абсолютные и относительные - в процентах - нарастания таких коэффициентов от разряда к разряду). Если известны величина ставки первого разряда и соответствующие тарифные коэффициенты, то можно определить ставку работников любого разряда

В тарифную систему входит также *тарифно-квалификационный справочник* - нормативный документ для тарификации работ и присвоения людям квалификационных разрядов. В нем все профессии характеризуются с учетом содержания и сложности работы, которую должен уметь выполнять рабочий соответствующей квалификации.

Согласно современному трудовому законодательству, для работников государственных предприятий ставки (оклады) и иные условия оплаты труда устанавливаются в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации.

В период проведения экономических реформ в России государство ввело единую тарифную сетку по оплате труда работников бюджетной сферы. Новая единая тарифная сетка предусматривает 18 разрядов в зависимости от уровня квалификации и занимаемой должности работников. Первый, разряд оплаты труда предусматривает получение минимальной заработной платы, а 18-й разряд - 10 минимальных окладов.

Дифференциация вознаграждения за труд вступила в новый этап в условиях научно-технической революции и индустриальной стадии производства. В отраслях с высокими технологиями предприятия все больше отходят от повременной и сдельной форм заработной платы, играющих наибольшую стимулирующую роль применительно к массовому индустриальному производству. Такие формы не способны учесть индивидуальный вклад каждого работника, выполняющего определенные творческие функции.

Чтобы повысить «отдачу» человеческого фактора, предприниматели применяют новые системы стимулирования. Они основаны на индивидуальном подходе к каждому работающему и непосредственно увязывают величину дохода с личным вкладом работника, его компетентностью и добросовестностью. В результате резко снижается доля традиционной постоянной части заработной платы и соответственно возрастает ее переменная часть, которая зависит от *индивидуальных результатов работы и общего финансового состояния фирмы*. Например, переменная часть всего заработка составляет в Великобритании 1/8 часть, в США - от 1/7 до 1/3.

В тарифных ставках на многих предприятиях помимо чисто деловых умений рабочего учитываются его личные качества на основе так называемой оценки по заслугам. При этом определяются «заслуги» по ряду показателей: фактическому уровню выработки, надлежащему качеству труда, экономии материалов, бережному уходу за оборудованием, максимальному использованию рабочего времени. В число показателей входит также общая надежность, стремление к сотрудничеству, общее поведение, что характеризует преданность человека компании.

В условиях непрерывной инфляции получаемая в денежном виде заработная плата не выражает действительного объема доходов работника по понятной причине - из-за обесценения денежных средств, поэтому величина оплаты труда приобретает двойное измерение:

1. Номинальная заработная плата - определенная сумма денег, которая выплачивается работнику в качестве вознаграждения за его труд.
2. Реальная заработная плата - сумма реальных жизненных благ, которую можно приобрести за номинальную зарплату при данном уровне цен на товары и услуги.

Показатель реальной заработной платы наиболее точно (по сравнению с номинальной зарплатой) свидетельствует о том, насколько лучше или хуже

стал жить человек после изменения уровня потребительских цен. Данный показатель наиболее наглядно демонстрирует, насколько на деле различаются

вознаграждения за труд в разных странах.

Значительное влияние на величину реального заработка оказывает характерное для всех стран с рыночной экономикой непрерывное повышение потребительских цен. При этом на практике могут быть разные варианты изменения уровня реальной зарплаты. Это зависит от достигнутого соотношения темпов инфляции и темпов изменения номинальной зарплаты.

В случае, когда происходит значительное понижение реального уровня жизни, работники выступают за справедливую заработную плату. Речь идет о восстановлении действительной стоимости и нормального набора продуктов в потребительской корзине. Однако решать такую задачу невозможно в масштабах микроэкономики. Как можно нейтрализовать разрушительные силы инфляции? Эту проблему мы специально рассмотрим в разделе курса, посвященном макроэкономике.

6.4

Механизм социальной защиты населения.

На западе государством формируется три степени социальной защиты населения: *страхование, государственная помощь* и система “*универсального обеспечения*”. Все эти системы формируются за счёт государства, предпринимательских фирм и самих работников.

В России, например, в фонд *социального страхования* отчисляются налоги с заработной платы в размере 1%, с фонда заработной платы юридических лиц до 28%. Естественно, необходимую долю в фонд доставляет государство.

В Швеции структура фондов социального страхования такова. На долю взносов, лиц получающих пенсию, приходится всего 1% пенсионного фонда, а остальные 99% исходят от государства (27%), местных органов власти (31%), предпринимательских фирм(41%).

В переходной России система социальной защиты – находится в процессе становления. У нас самый низкий в мире возрастной ценз получения пенсии: для женщин 55 лет, для мужчин 60 при 25- летнем трудовом стаже. Если же трудовой стаж больше установленного законом срока, то к пенсии добавляются соответствующие суммы денег по специальным коэффициентам. В среднем в России размеры пенсий колеблются от 30 до 80% средней заработной платы.

Государственная помощь (полностью формируется за счёт госбюджета) оказывается лицам, официально признанным людьми не имеющими средств к существованию, то есть находящимися за чертой бедности.

Универсальное обеспечение гарантируется абсолютно всем гражданам, достигшим пенсионного возраста, не зависимо от того, где сколько и с кем и какие доходы имел. Формируется за счёт налога на работающих.

Для создания эффективной социальной защиты граждан России в ближайшее десятилетие необходимо:

- устранить тенденцию к обнищанию населения и создать условия для роста реальных доходов трудящихся темпами, близкими или равными ожидаемому темпу роста ВВП;
- предотвратить дальнейшее углубление имущественной дифференциации населения, обеспечить прожиточный для всех и преодолеть тенденцию к усилению роли не трудовых факторов и формировании доходов населения, повысить долю заработной платы в доходах населения до 50 – 60 % против 35 – 40 % в настоящее время;

- поддерживать высокий уровень занятости населения, не допуская, чтобы показатель среднего уровня безработицы (рассчитываемый по методу Международной Организации Труда - МОТ) не превышал 5 – 6%.
- уровень минимальной заработной платы необходимо устанавливать исходя из прожиточного минимума, постепенно сведя их к одной величине.

Эффективная социальная защита населения является важнейшим показателем уровня социально - экономического развития страны, где каждый гражданин должен быть уверен, что может рассчитывать на поддержку общества, сограждан в неблагоприятных для него социально – экономических условиях. Особенно он должен быть уверен в обеспечении старости.

Экономический тренинг

1. На рис. 28 представлены кривые спроса на труд и предложение труда для конкурентной фирмы. Укажите, верными (В) или неверными (Н) являются следующие утверждения.

- а) фирма нанимает рабочих на конкурентном рынке труда;
- б) фирма может повлиять на цену труда;
- в) фирма наймет L_0 рабочих за данный период времени;
- г) стоимость продукта, производимого фирмой при найме L_0 рабочих, представлена площадью фигуры OW_2bL_0 ;
- д) цена единицы труда составляет величину Ow_0 ;
- е) доход фирмы, оставшийся после оплаты труда, составляет величину, выраженную площадью фигуры $W_0W_2 b$;
- ё) общий фонд заработной платы рабочих составляет величину, выраженную площадью фигуры $OwobL_0$;
- ж) кривая предложения труда определяет уровень издержек на оплату труда;

з) добавочный продукт L_2 -го рабочего дня равен нулю.

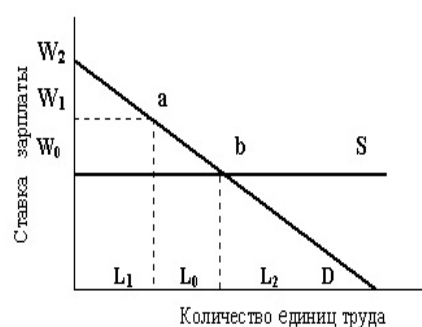


Рис. 28

Словарь экономических терминов

Доход - часть произведенного продукта, полученная участником производства в зависимости от его участия в нем.

Заработная плата - цена товара «рабочая сила».

Коэффициент Джини - числовой показатель степени неравномерности распределения доходов.

Личный доход - доход, полученный каждым участником производства.

Минимальный доход - доход, обеспечивающий физический уровень жизни человека.

Монополия - тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара, ограничивающего свои закупки.

Номинальная заработная плата - сумма денежного дохода участника производства.

Реальная заработная плата - сумма материальных благ и услуг, приобретенных за полученную заработную плату.

Доходы от неформальной (теневой) экономики делятся на нелегальные доходы общекриминального характера и доходы от незарегистрированной хозяйственной деятельности.

Социальное партнёрство – это выработка выступающими в качестве равноправных партнёров правительством, работодателями и профсоюзами мер по регулированию динамики заработной платы и социальных пособий.

Прожиточный минимум – это стоимость товаров и услуг, которые общество признает необходимыми для поддержания приемлемого уровня жизни.

Децильный коэффициент применяется для оценки степени дифференциации доходов и выражает между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых слоев населения и 10% наименее обеспечиваемых

Современные системы оплаты труда в странах с рыночной экономикой направлены на снижение доли базисной, постоянной части заработка при одновременном увеличении её переменной части, размер которой зависит от результатов работы конкретного работника и фирмы в целом.

Глава 7

ТЕОРИЯ ПРИБЫЛИ И ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

7.1

Понятие прибыли и издержек производства. Структура издержек производства.

Важнейшими категориями, исследуемыми современной экономической теории являются *прибыль и издержки производства*. Эти категории

изучались многими великими экономистами, в том числе и К. Марксом (об этом речь шла в предыдущей теме). Однако цели исследования данных экономических категорий различных экономистов разные.

Исследуя капиталистические прибыль и издержки производства, К. Маркс выходит на проблему образования средней нормы прибыли на равновеликий капитал, тем самым, подчеркивая *решающую роль сферы производства в образовании прибыли*.

Современные исследователи прибыли и издержек производства рассматривают их *под углом зрения хозяйствующего предпринимателя*. Решая задачу оптимизации работы фирмы, современные экономисты достигают и другую цель, которую еще отметил К. Маркс *обосновать принцип получения равного дохода на каждый доллар*, затраченный на приобретение факторов производства, т. е. и современные исследователи этих категорий получили тот же результат - образование средней нормы |прибыли²⁹. Но здесь политическая экономия сблизилась с математикой.

Примечание:

Примечание:

При продаже товара все расходы на производство товара приобретают вид *денежной выручки*, которая компенсирует затраты на приобретение факторов производства (средства производства, заработная плата работников) и доставляет предпринимателю *прибыль*, то ради чего организовано производство. Это означает что *издержки (C+V) меньше* стоимости товара (C+V+M).

²⁹ Экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей редакцией Видяпина В., Журавлёвой Г., М. ИНФА. М. - 1999. С. 181

Внешне прибыль выглядит как *разница между выручкой от реализации* (в современной литературе – валовой доход) и *общими (суммарными) издержками производства*. Прибыль образуется неодинаково в разных сферах экономики (производстве, торговле, банковском деле). Нас интересует процесс её создания в сфере производства. На фирме прибыль образуется, *если оптовая цена изделия выше издержек производства*. Стало быть, величина прибыли зависит от двух основных факторов:

- 1) *уровня оптовых цен.*
- 2) *величины издержек производства*

Издержки производства (себестоимость) – это денежные затраты бизнесмена на производство и реализацию продукции.

Выручка от реализации включает в себя стоимость затраченных средств производства (C) и добавленную стоимость (V+M), которая в свою очередь распадается на зарплату (V) и валовую прибыль – стоимость прибавочного продукта – (M).

Издержки производства и выручка от реализации как правило не совпадают. См. рис. 29

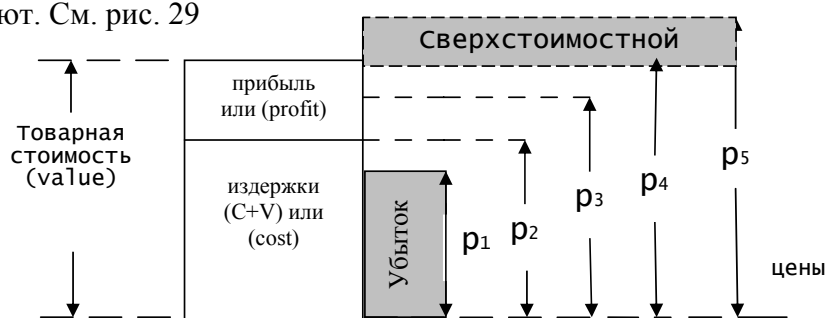


Рис. 29

В зависимости от уровня оптовых цен предприниматель может работать:

- а) с убытком, если цена меньше издержек;
- б) без прибыли, окупятся только издержки, если цена равна издержкам;
- в) с прибылью, если цена больше издержек.

Если цена реализации превышает величину товарной стоимости, то предприятие в виде прибыли получить всю прибавочную стоимость (М) и еще сверхстоимостной излишек.

Второй фактор, влияющий на величину прибыли – *издержки производства*.

Издержки производства, включающие, среднюю и нормальную прибыль есть *экономические издержки*. В современной теории *экономическими издержками* считают расходы фирмы, которые она осуществляет при принятии наилучшего хозяйственного решения, т. е. это идеал к которому фирма должна стремиться.

В бухгалтерские издержки прибыль предпринимателя не входит.

Издержки производства, которыми оперирует современная экономическая теория, характеризует оценка *внутренних и внешних издержек*.

Внутренние издержки связаны с затратами, которые осуществляются за счет использования *продукции собственного производства*. Например, зерно от урожая - для посева на следующий год. В бухгалтерском учете внутренние издержки *учитываются по себестоимости*.

Внешние издержки (явные) - это затраты, связанные с приобретением ресурсов, находящихся в собственности других агентов рынка (домашнее хозяйство). Это плата за труд, землю, капитал. Эти затраты станут *доходами поставщиков ресурсов*.

Величина издержек производства изменяется в зависимости от вида производственных затрат и в связи с этим различают *общие* (суммарные), постоянные (косвенные) и переменные (прямые) издержки.

7.2

Постоянные, переменные и общие (валовые) издержки.

Средние издержки.

Постоянные издержки (FC) - это экономические издержки, которые не изменяются при росте или сокращении объемов производства. Они связаны с постоянным использованием некоторых факторов производства независимо от его временного прекращения. Это, например, аренда помещения (арендную штату надо платить в любом случае), возмещение банковского кредита, уплата страховых взносов, оплата коммунальных услуг амортизационные отчисления, заработная плата администрации, средняя p нормальная прибыль (плата предпринимателю за риск). Их ещё называют косвенными издержками.

Переменные издержки (VC) - это экономические издержки, которые изменяются с ростом или сокращением объемов производства. К ним относят возмещение затрат на выплату заработной платы персоналу (начисляемой в зависимости от выработки), платежи за используемое сырье, топливо, электроэнергию и т. д. Если производство прекратится, то переменные издержки сократятся почти до нуля, а постоянные останутся на прежнем уровне. С расширением производства переменные издержки будут возрастать, фирме потребуется больше сырья, материалов, работников.

Основу постоянных издержек составляют издержки, связанные с использованием основных фондов (основного капитала), основу переменных - издержки на оборотные фонды (оборотный капитал). Постоянные издержки соответствуют косвенным затратам, переменные – прямым затратам на производство.

Валовые издержки (TC) - это сумма постоянных и переменных издержек производства: $TC=FC+ VC$. Если постоянные издержки неизменны, а переменные растут по мере увеличения объема производства, то, очевидно, валовые издержки также будут расти. Количественно они равны произведению цены фактора производства (например, сырья) на количество единиц данного фактора, требуемого для производства данного количества товара (рис.30).

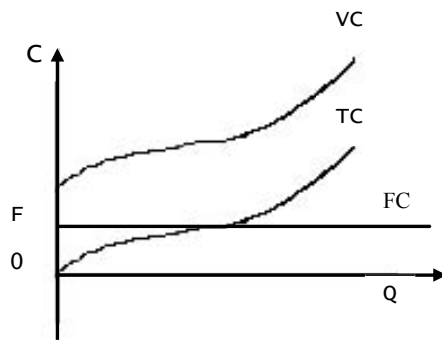


Рис.30

Постоянные издержки не зависят от объема производимой продукции и изображаются горизонтальной линией с ординатой F . Переменные издержки зависят от объема производства (рис.31). Динамика их неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они растут очень быстро; затем, по мере дальнейшего увеличения объемов производства, усиливается фактор экономии на массовом производстве, и рост переменных издержек становится более медленным, чем увеличение продукции. Далее вступает в действие закон убывающей отдачи, переменные издержки начинают снова обгонять рост производства (на рис.30 это кривая VC). На графике суммирование постоянных и переменных издержек означает сдвиг вверх кривой переменных издержек на величину OF по оси координат. Это и есть валовые издержки.

Средние издержки - это издержки на единицу продукции. Сравнивая средние издержки с ценой продукции, можно получить представление прибыльности работы фирмы. Средние издержки рассчитываются по формуле:

$$ATC = TC/Q,$$

где ATC - средние валовые издержки;

TC - валовые издержки;

Q - объем произведенной продукции.

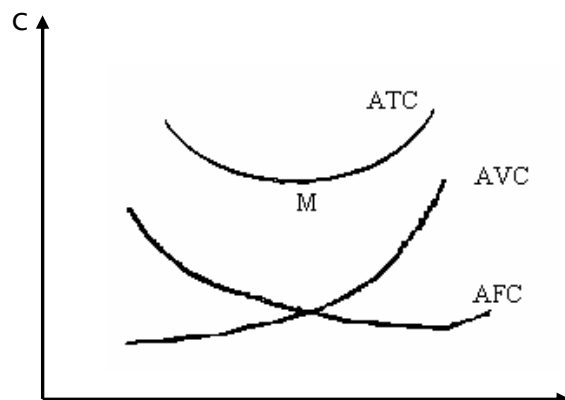


Рис.31

На рис.31 изображена графически динамика AFC , AVC и ATC .

Так как валовые издержки состоят из постоянных FC и переменных VC , то и средние издержки могут быть постоянными AFC и переменными AVC .

Кривая средних постоянных издержек обычно имеет U-образную форму, сначала эти издержки весьма высоки, так как большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на все большее число единиц продукции, и средние издержки быстро падают, доходя до минимума в точке M . Основное влияние на их величину начинают оказывать не постоянные, а переменные издержки, поэтому вследствие закона убывающей производительности факторов, кривая начинает идти вверх. Таким образом, кривая средних издержек непосредственно зависит от кривых средних постоянных и переменных издержек.

Понятие средних издержек содержится в "Капитале" К. Маркса. На базе этого вида издержек он построил *концепцию цены производства и средней нормы прибыли*, приходящейся на капитал. Этот вид издержек существует и в бухгалтерской отчетности. Однако ее арсенал более объемный, и

главенствующая роль принадлежит валовым издержкам, т.е. денежным расходам предпринимателя на производство и реализацию товаров.

7.3

**Предельные издержки производства. Закон убывающей отдачи.
Эффект масштаба производства. Доход фирмы. Равновесие фирмы.**

Предельные издержки (МС) — это прирост издержек при увеличении производства товаров на одну единицу. Они проявляются как разность между издержками производства n единиц и издержками $n-1$ единиц и определяются по формуле

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

В современной рыночной экономике расчет эффективности производства предполагает сравнение предельного дохода с предельными издержками, так как не всякое расширение производства ведет к соответствующему росту прибыли. Существует два способа определения *оптимальных* объемов производства

Первый – бухгалтерско - аналитический. Он основывается на таб.5.

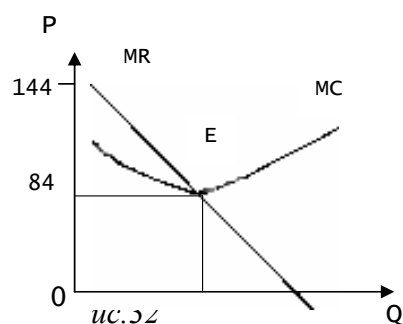
Второй способ - графический Он основывается на сравнении предельных издержек и предельного дохода (рис.32).

Если предельный доход выше предельных издержек (при объеме в 6 единиц), то производство можно расширять. Если предельный доход меньше предельных издержек (производство товаров свыше 6 единиц), производство невыгодно.

Т а б л и ц а 5

Кол-во	Цена	Валовой доход	Валовые издержки	Прибыль стр.3-стр.4	Предельный доход	Предельные издержки
Q	P	PxQ	TC	(P2)	MR	MC
1	2	3	4	5	6	7
0	144	0	256	-256	0	0

1	134	134	320,1	-186	134	64
2	124	248	340	-92	114	20
3	114	342	355	-13	94	15
4	104	416	368	48	74	13
5	94	470	381	89	54	13
6	84	504	400	104	34	19
7	74	518	431	87	14	31



Любое отклонение от точки E приведет к потерям для фирмы либо в виде прямых убытков при большем объеме производства, либо в результате сокращения массы прибыли при уменьшении выпуска продукции.

Таким образом, *условие равновесия фирмы* можно представить так: $MC=MR=P$, т. е. предельные издержки равны предельному доходу и равны рыночной цене.

Фундаментальной концепцией неоклассического анализа является возможность *взаимозаменяемости факторов производства*. Хозяйствующий субъект должен постоянно сравнивать свой предельный доход и предельные издержки при производстве продукции. Совокупный выпуск продукции фирмы измеряемый в физических единицах, называется *совокупным физическим продуктом*. Выраженный в физических единицах прирост выпуска продукции,

произведенный каждой дополнительной единицей переменных затрат данного рода при неизменности всех других видов затрат, называется *предельным физическим продуктом*.

Нужно помнить, что при данном уровне знаний и техники увеличение вложений в один фактор при неизменности остальных ведет к *снижению отдачи от этого фактора*, например, увеличение числа ткачих без изменения числа станков, т. е. когда труд - фактор переменный, а капитал (станки) - постоянный. Сначала предельный продукт (рис.33) возрастает (две или три ткачихи лучше обслуживают станки, чем одна), но по мере увеличения найма работников предельный продукт начнет уменьшаться, так как все большее количество труда будет соединяться с неизменным количеством капитала. Найм работников возможен до определенного предела. Этим пределом является сложившийся уровень рыночной цены рабочей силы, т.е. заработной платы, поэтому необходимо прекратить найм на той работнице, чей предельный продукт в денежном выражении равен заработной плате: $MRP = W$. Иначе говоря, предельная производительность n -го работника является мерой вклада труда L в производство продукта. Концепция предельного продукта помогает решить проблему *минимизации Издержек*, когда два фактора являются переменными - и труд

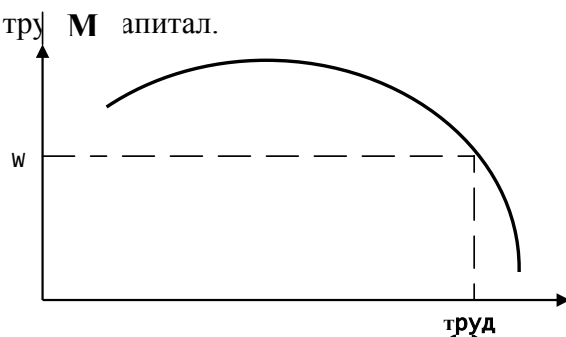


Рис.33

Оптимальное сочетание (станков и труда ткачих в нашем примере) можно получить, если сравнивать физический объем предельного продукта труда с

ценой труда и физический объем предельного продукта станка с ценой станка. Замещение одного фактора производства другим надо производить до тех пор, пока физический объем предельного продукта данного фактора не окажется пропорциональным цене этого фактора:

$$\frac{\text{Предельный физический продукт } A}{\text{Цена фактора } A} = \frac{\text{Предельный физический продукт } B}{\text{Цена фактора } B}$$

Рациональное экономическое поведение предполагает, что "дорогой" фактор производства будет замещаться "дешевым".

Предположим, что 100 единиц некоторой продукции можно произвести, используя различные сочетания труда и капитала: при заработной плате 1 рабочего в 2 доллара и стоимости единицы капитала в 3 доллара (табл. 6).

Т а б л и ц а 6.

Количество средств производства <i>K</i> (капитал)	Кол - во рабочих <i>L</i> (труд)	Затраты на капитал долл. = 3	Затраты на труд долл. = 2
6	1	18	2
3	2	9	4
2	3	6	6
1	6	3	12

Любое сочетание из этих факторов: $6K$ и $1L$; $3K$ и $2L$; $2K$ и $3L$; $1K$ и $6L$ - обеспечит одинаковый физический объем продукции. Какое из них будет для предпринимателя дешевле? Для ответа на вопрос строим кривую равного продукта (изокванту) и линии равных издержек (изокосты) (рис.34).

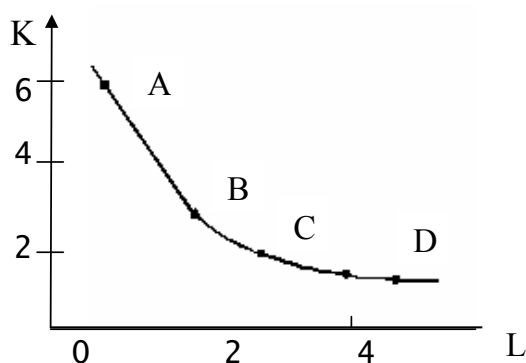


Рис. 34

Затем строим линии равных издержек (рис.35,а), т. е. соединим на оси абсцисс и оси ординат точки, в которых затраты на факторы будут равными. Эти линии будут называться *изокосты*. Они характеризуют *бюджетные ограничения* для *предпринимателя*.

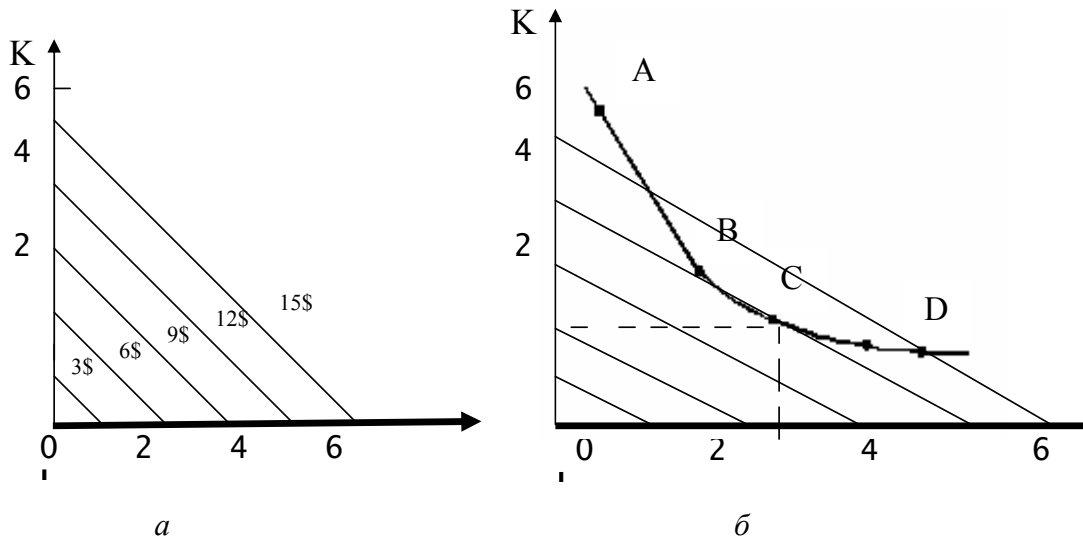


Рис.35

Наложим первый (см.рис.35) график на второй (см. рис.35,а), получим точку касания кривой *AD* на линии равных издержек (*L2*) в точке *C* $(2K*3)+(3L*2)=12$ (рис.35,б). Любое другое сочетание факторов обойдется дороже³⁰.

Предпринимателя волнует вопрос не только минимизации издержек, но и *максимизации прибыли*. Максимум прибыли фирма получит в том случае, когда она вовлекает в производство дополнительное количество работников,

³⁰ Самуэльсон П. Экономикс: Пер.с англ. М . 1964. С, 569

обеспечивающих равенство предельного продукта труда MRP и цены труда P . Тот же принцип сохраняется при вовлечении в производство дополнительных единиц капитала $MRP/P=MRP/P=1$.

При этом имеется в виду, что предельные продукты обоих факторов не только пропорциональны их ценам, *но и равны им*. Только тогда это соотношение будет равно единице.

В связи с этим в позитивной экономической теории не существует понятия эксплуатации труда, поскольку цена труда равна доходу от предельного продукта труда. Об эксплуатации можно говорить тогда, когда $P < MRP$, т.е. когда работодатель обладает определенной монопольной властью.

В итоге следует сказать, что теория предельной производительности применима при двух условиях:

- 1) взаимозаменяемость факторов производства;
- 2) решение о привлечении того или иного ресурса может быть гибко изменено.

К труду этот принцип применяется с некоторыми оговорками, так как предприниматель может не считаться с условиями коллективного договора, а в отношении земли он работает тогда, когда используется минимальный срок аренды.

Таким образом, теория предельной производительности впервые дала ответ на вопрос о том, на каких принципах происходит вменение ценности созданного продукта отдельным факторам производства, участвовавшим в этом создании. Это вознаграждение каждого фактора соответствующего его предельному продукту. Современные экономисты различают три вида дохода (выручки):

- 1) валовую (общую);
- 2) среднюю;
- 3) предельную.

Валовая выручка (TR) - денежная сумма, получаемая продавцом от продажи товара. Она равна произведению цены товара на количество проданного товара

$$TR = PQ.$$

Средняя выручка (AR) - приходится на единицу проданного товара. Она равна отношению валовой выручки к количеству проданного товара

$$AR = TR/Q.$$

Предельная выручка (MR) - прирост выручки, получаемой продавцом при продаже дополнительной единицы товара. Она равна отношению прироста валовой выручки к приросту количества проданного товара

$$MR = TR/Q.$$

Прибыль фирмы в любой экономической структуре будет максимальной при таком объеме производства, когда предельные издержки *MC* равны предельной выручке *MR* от реализации продукции. В случае совершенной конкуренции (контроля над ценой здесь нет) цена равна предельным издержкам и выручке в точке максимума прибыли ($MR=MC=P$). Во всех остальных случаях цена начинает превышать равенство предельных издержек и выручки:

$(MR=MC) < ATC < P$, а прибыль, которую получает производитель за счет этого превышения цены, - это монопольная прибыль.

При каком объеме производства фирме следует прекратить выпуск продукции? Рассмотрим эту проблему на примере продажи яблок и дадим ответы на следующие вопросы:

1. Какую прибыль получает в точке максимума прибыли продавец (при принятых нами условиях)?
2. Как изменится поведение продавца на рынке, если цены на яблоки начнут падать (наплыв продавцов из других регионов)?
3. В какой ценовой ситуации продавцу придется свернуть свой бизнес?

Ответы на эти вопросы помогут получить понятия средних издержек: валовых, переменных и постоянных. Значения средних издержек рассчитаны в табл.26. Постоянные и переменные издержки - заданные величины. Валовые издержки *ТС* получены путем сложения постоянных и переменных.

В нашем примере максимальная прибыль (соответствующая точке $MC=MR$) составит 135 ден. ед. (см. табл.26 и 27). Если цена яблок начинает падать, то продавец будет получать прибыль до того момента, пока цена не снизится до 52 ден. ед. за 1 кг (прибыль уменьшится до нуля).

Следовательно,

1. Фирма получает прибыль до тех пор, пока цена больше средних валовых издержек.
2. Фирма стремится максимизировать свою прибыль, если цена больше минимума средних валовых издержек в точке равенства $MR=MC=P$.

Таблица 26

Кол-во продукции Q	Издержки				Средние издержки		
	постоянные FC	переменные VC	валовые TC(FG+VC-1)	предельн. MC(TCh-TCh-1)	постоянные AFC (FC/Q)	Переменные AVC (VC/Q)	валовые ATC (AFC+AVC)
0	50	0	50	50	-	-	-
1	50	50	100	40	50	50	100
2	50	90	140	30	25	45	70
3	50	120	170	40	17	40	57
4	50	160	210	50	13	40	53
5	50	210	260	60	10	42	52
6	50	270	320	70	8	45	53
7	50	340	390	75	7,1	49,5	55,8
8	50	420	470	80	6	53	59
9	50	510	560	90	5,5	56,5	62
10	50	610	660	100	5	61	66

3. Фирма получит нулевую прибыль в том случае, если $MR=MC=P=ATC$.

Запишем это в виде формул:

1. Если $P > ATC$, то $\Pi > 0$, где Π - прибыль.
2. Если $MR=MC=P$, $P > \min$, то ATC , $\Pi = \max$.
3. Если $MR=MC=P=ATC$, то $\Pi = 0$.

Существует ли какой-либо объем продаж, при котором продавец несет наименьшие издержки? Существует. В нашем примере он составляет 4кг яблок (табл.27). Здесь убыток равен 30 ден. ед.

Т а б л и ц а 27

Количество продукции Q	Цена P	Выручка		Издержки					Прибыль (+) Убыток (-) Π
		валовая TR	предельная MR	валовые TC	предельные MC	средние			
						постоянные AFC	переменные AVC	валовые ATC	
0	45	0	-	50	—	—	—	—	-50
1	45	45	45	100	50	50	50	100	-55
2	45	90	45	140	40	20	45	70	-50
3	45	135	45	170	30	17	40	57	-35
4	45	180	45	210	40	13	40	53	-30
5	45	225	45	260	50	10	42	52	-35
6	45	270	45	320	60	8	45	53	-50
7	45	315	45	390	70	7,1	48,6	55,8	-75
8	45	360	45	470	80	6	53	59	-110
9	45	405	45	560	90	5,5	56,5	62	-155
10	45	450	45	660	100	5	61	66	-210

При достижении минимума убытков соблюдается правило: предельные издержки MC равны предельной выручке MR - 45 ден. ед. Получая денежную

выручку, продавец в этой ситуации имеет возможность покрыть переменные издержки, а затем - часть постоянных.

До каких пор, возможно продавать яблоки с убытком, не закрывая свое дело?

До тех пор, пока предельная выручка MR (цена) превышает минимум средних переменных издержек. Как только цена опустится ниже этого минимума, продавец понесет меньшие издержки, если не будет ничего продавать.

Следовательно, при этом ему выгодно как можно скорее свернуть дело.

В нашем примере (табл.29) цена опустилась до 35 ден. ед., что на 5 ден. ед.

меньше средних переменных издержек (они равны 40 ден. ед.)

Из табл.29 видно, что в этом случае минимальные издержки достигаются при отсутствии продаж.

Т а б л и ц а 29

Количество продукции Q	Цена P	Выручка		Издержки					Прибыль (+) Убыток (-) Π
		валовая TR	предельная MR	валовые TC	предельные MC	средние			
						постоянные AFC	переменные AVC	валовые ATC	
0	35	0	-	50	-	-	-	-	-50
1	35	35	35	100	50	50	50	100	-65
2	35	70	35	140	40	20	45	70	-70
3	35	105	35	170	30	17	40	57	-65
4	35	140	35	210	40	13	40	53	-70
5	35	175	35	260	50	10	42	52	-85
6	35	210	35	320	60	8	45	53	-110
7	35	245	35	390	70	7.1	48,6	55,8	-145
8	35	280	35	470	80	6	53	59	-190
9	35	315	35	560	90	5,5	56,5	62	-245
10	35	350	35	660	100	3	61	66	-310

Из этих рассуждений вытекают следующие выводы:

1. Фирма получает убыток $(-П)$, если цена меньше средних валовых издержек.

2. Фирма стремится минимизировать свой убыток $(-П)$, но не закрывается, если цена P меньше средних валовых издержек ATC , но не больше минимума средних переменных издержек в точке равенства $MR=MC=P$.

Таким образом, фирма стремится минимизировать свой убыток $(-П)$ путем прекращения продаж, если цена P меньше минимума средних переменных AVC издержек.

Как используется полученная предпринимателем прибыль?

Предприниматель не может истратить всю прибыль на свои личные потребности, так как утратит возможность осуществить накопление капитала за счет собственных средств.

Распределение прибыли схематично можно представить в таком виде (рис.36).

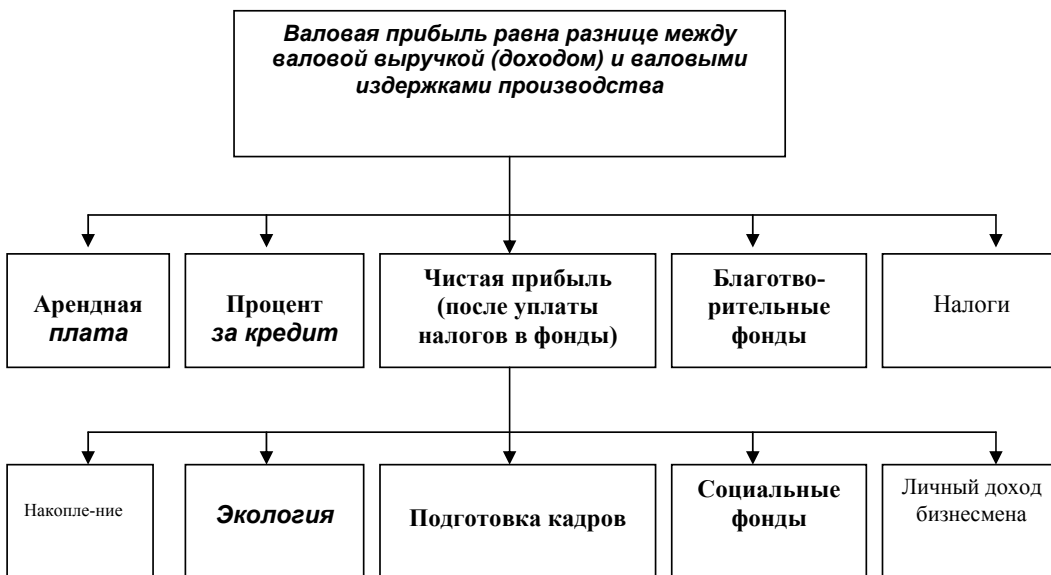


Рис. 36

При сложившейся в современных условиях системе распределения прибыли с увеличением валовой прибыли преумножается собственность предпринимателей и государства, а это позволяет увеличивать доход, идущий на личное потребление работников не только каждой фирмы, но и других членов общества.

Степень возрастания капитала отражается в норме прибыли. *Норма прибыли представляет собой отношение прибыли (Π_2) к первоначально затраченным средствам (C), выраженное в процентах. Обычно под нормой прибыли понимается годовая норма прибыли: отношение полученной за год прибыли ко всему авансированному капиталу.*

В 90 – х годах в РФ применялись следующие показатели доходности предприятий и организаций, которые используются в бухгалтерской отчетности:

- а) *прибыль* – конечный финансовый результат;
- б) *рентабельность продукции* – соотношение между величиной прибыли и затрат на ее производство;
- в) *рентабельность активов* – соотношение прибыли и средней стоимости активов предприятий (к активам предприятий относятся основные и оборотные фонды, ценности).

Факторами увеличения нормы прибыли являются:

- 1) масса прибыли (абсолютная ее величина);
- 2) структура затрат капитала;
- 3) скорость оборота капитала;
- 4) масштабы производства;
- 5) экономия средств производства.

Что касается *монополий*, то они имеют возможность сами устанавливать цены в своих интересах. Эта возможность реализуется в получении или

монопольной сверхприбыли - избыток прибыли сверх обычного уровня (среднего) прибыли.

Кроме обычной сверхприбыли монополии в ходе конкурентной борьбы и конкурентную сверхприбыль, например доход от *инновации* (внедрение новых форм организации труда и управления, охватывающее не только предприятие, но и всю отрасль и т.п.)

Произведенную продукцию фирмы изготовители сбывают по оптовым ценам *торговым посредникам*, которые продают товары в розничной торговле по более высоким ценам.

Особенность торгового бизнеса состоит в том, что он занимается только реализацией товаров и заключенного в них стоимости прибавочного продукта.

Торговый бизнес осуществляется по формуле $D - T - D'$. А *торговая прибыль* – есть разница между выручкой от реализации и первоначально авансированной суммой:

$$П_t = D - D';$$

Норма прибыли торгового капитала – это отношение прибыли к авансированному капиталу, выраженному в процентах. Что же представляет собой первоначальная авансированная сумма (D)?

Эти затраты складываются из:

- а) расходов на закупку товаров по оптовым ценам (Π) предприятия
- б) торговых издержек (затрат на организацию торгового предприятия – I_t).

Таким образом, авансированный в торговлю капитал представляет собой *сумму затрат на покупку всех товаров по их оптовым ценам и величины торговых издержек*.

$$D = T * \Pi_0 + I_t, \text{ где}$$

D - авансированный торговый капитал;

$T * \Pi$ - расходы на закупку товаров;

И_т - торговые издержки.

Денежная выручка равна произведению количества проданных товаров (Т) на их розничную цену (Ц_р).

Следовательно, формула торговой прибыли выглядит следующим образом:

$$\Pi_{т} = (Т * Ц_{р}) - \{(Т * Ц_{о}) + И_{т}\}$$

Издержки по организации торговли делятся на *прямые* (переменные) и *косвенные* (постоянные) расходы.

К *прямым* относят: затраты на покупку товаров по оптовым ценам и транспортные расходы. Их величина применяется в прямой пропорции с динамикой продаж товаров;

К *косвенным* издержкам относят затраты по содержанию торгового предприятия (плата за аренду, зарплата сотрудников, страховой взнос, коммунальные услуги).

Издержки торговли в сумме с торговой прибылью составляют *торговую надбавку* («торговую накидку»), которая приплюсовывается к уровню оптовой цены каждого товара. Поэтому продавец стремится продать товары по цене, которая возместит ему торговые издержки и обеспечит торговую прибыль.

Система управления фирмой, которая лучше приспособливает производство товаров к требованию рынка, называется *маркетингом*.

Таким образом, торговая прибыль, в сущности, это та часть прибавочной стоимости (валовой прибыли), которую уступает производитель торговцу за реализацию товаров.

Экономический тренинг

Следующие данные относятся к тестам 2-4. Единственным переменным ресурсом является труд, остальные факторы - фиксированные.

1. Число рабочих (чел.)	0	1	2	3	4	5
Выпуск продукции (шт.)	0	40	90	126	150	165

2. Предельный продукт начнет сокращаться при найме

- а) 6-го рабочего;
- б) 4-го рабочего;
- в) 3-го рабочего;
- г) 2-го рабочего;
- д) 1-го рабочего.

3. Предельный продукт 6-го рабочего

- а) составит 180 штук;
- б) составит 30 штук;
- в) составит 15 штук;
- г) является отрицательной величиной;
- д) невозможно определить на основе имеющихся данных.

4. Средний продукт достигает максимальной величины, когда занято

- а) 6 рабочих;
- б) 5 рабочих;
- в) 4 рабочих;
- г) 3 рабочих;
- д) 2 рабочих.

5. Какая из следующих кривых никогда не примет вид U-образной формы?

- а) AVC;
- б) MC;
- в) AFC;
- г) ATC;

Словарь экономических терминов

Бухгалтерская прибыль - величина превышения совокупного дохода над объемом внешних издержек.

Доход - часть произведенного продукта, полученная участником производства в зависимости от его участия в нем.

Издержки альтернативные - стоимость производства товаров и услуг, измеряемые с точки зрения утраченных возможностей.

Издержки валовые - сумма постоянных и переменных издержек.

Издержки внутренние - издержки использования ресурсов, принадлежавших владельцам производства.

Издержки переменные - внешние и внутренние издержки, изменяющиеся в зависимости от изменений объемов производства.

Издержки постоянные - издержки, которые при изменении объемов производства остаются неизменными.

Издержки предельные - добавочные издержки, связанные с производством дополнительной (еще одной) единицей продукции.

Издержки средние - издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции.

Краткосрочный период - период, в течение которого фирма не меняет производственные мощности и не выходит (или входит) в отрасль.

Долгосрочный период - период, в течение которого фирма может поменять производственные мощности и войти (или выйти) из отрасли.

Общая выручка (доход) - сумма поступлений от реализации всех товаров ($Q \cdot P$).

Предельная выручка (доход) - приращение выручки от реализации дополнительной (еще одной) единицы продукции.

Предельная производительность - прирост выпуска продукции, связанный с каждой дополнительной единицей переменных затрат при неизменности других факторов.

Прибыль - превышение дохода над издержками.

Экономическая прибыль - величина превышения совокупных доходов над общими издержками.

Глава 8

КРЕДИТ И ЕГО СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ. БАНКИ, БАНКОВСКАЯ ПРИБЫЛЬ

В главах 4^й и 5^й анализировался процесс образования доходов участников трудовой и предпринимательской деятельности (зарплата, прибыль промышленного и торгового предпринимателей). Теперь рассмотрим механизм получения доходов от *собственности*: процентов, дивидендов и ренты. Следует сразу сказать, что собственность движимого имущества (денег, ценных бумаг) и недвижимого имущества, в том числе и земли *непосредственно не участвуют в создании новой стоимости*. Но в экономических и правовых отношениях с заемщиками движимого и недвижимого имущества получатели и процента, и дивиденда, и ренты участвуют в распределении новой стоимости, точнее—прибыли.

Одним из механизмов такого участия в распределении прибыли является кредитно-банковская система.

8.1

Кредит: его сущность и современные формы. Доходы банков.

Кредит (от лат. *creditum* – ссуда, долг) представляет собой ссуду в денежной или товарной форме на условиях возвратности, срочности и платности, и обычно с уплатой процента. В процессе движения ссуды между кредиторами и заемщиком складываются определенные отношения.

Во всех докапиталистических формациях кредит выступал в форме ростовщического кредита. Заемщиками его были мелкие производители, рабовладельцы и феодальная знать. Кредиторами выступали купцы, откупщики налогов, храму, монастыри, церкви. Ссуды ростовщического кредита выдавались под чрезвычайно высокие проценты: то 12 до 75%. Странствующие ростовщики взимали до 360% годовых.

В современных условиях кредит представляет собой движение ссудного капитала.

В процессе кругооборота и оборота капитала у одних фирм возникает временная потребность в денежных средствах, т.е. возникает необходимость в кредите, а у других фирм денежные средства, наоборот, высвобождаются и выступают в качестве источников кредита.

К временно свободным денежным средствам фирм и объединений следует отнести:

- 1) амортизационный фонд, который формируется в течение ряда лет, а расходуется единовременно в процессе реновации;
- 2) фонд заработной платы. Заработная плата на предприятиях выплачивается, как правило, два раза в месяц. Поэтому в промежутке между поступлением денежных средств от реализации товаров и выплатой заработной платы переменный капитал выступает в виде свободного денежного капитала;
- 3) денежные средства на покупку сырья, топлива и материалов.

- 4) Фонд накопления, в котором накапливается в денежной форме необходимая сумма для расширения производства;
- 5) Фонды специального назначения. Они образуются за счет отчислений от прибыли и используются постепенно в течение года для материального поощрения работников и выполнения социальных программ.
- 6) Источником кредита выступают также доходы и сбережения различных слоев населения. К ним относятся, прежде всего, активы рантье, землевладельцев, предпринимателей, а также сбережения трудящихся.
- 7) Временно свободные денежные средства есть и у государства. К ним относится превышение доходов государственного бюджета над его расходами. К тому же поступление средств в государственный бюджет не совпадает во времени с их расходованием, поэтому часть перераспределяемого через государственный бюджет национального дохода остается свободной и может пополнять источники кредитных ресурсов.

Следовательно, временно свободные денежные средства фирм, населения и государства являются источником кредита. Они аккумулируются банками и образуют ссудный фонд.

Кредитные ресурсы необходимы для:

- для осуществления одновременных крупных инвестиций в основные средства, для проведения капитального ремонта, реконструкции и модернизации предприятий. Как правило, собственных источников средств (амортизация, прибыль) для этих целей бывает недостаточно;
- для формирования части оборотного капитала, не покрываемой источниками собственных оборотных средств;
- для выплаты заработной платы до поступления денег от реализации готовой продукции;

- для образования (закупки) сезонных запасов сырья в ряде отраслей: легкой промышленности (оплата хлопка), пищевой промышленности (оплата закупок овощей, плодов, сахарной свеклы), лесоперерабатывающей промышленности, сельского хозяйства (под урожай будущего года, весенние сезонные затраты) и т.д.

Таким образом, *кредит представляет систему регулируемых экономических отношений, посредством которых осуществляется мобилизация временно свободных денежных средств и их использование для обеспечения расширенного воспроизводства.*

Социально-экономическое содержание кредита находит выражение в его следующих функциях:

1) перераспределение средств на основе возвратности. Кредит разрешает постоянное противоречие между образованием временно свободных денежных средств у одних предприятий и временной потребностью в этих средствах других предприятий;

2) опосредствование кругооборота капитала. Кредит ускоряет процесс превращения производительной и товарной форм капитала в денежную функциональную форму.

3) обеспечение предприятий денежными средствами для осуществления экономического роста. Кредит раздвигает границы роста производства за пределы ограниченные объемом собственных денежных ресурсов предприятия;

4) осуществление финансового контроля за ходом кругооборота капитала. Деньги предоставляются на основе возвратности, а потому стимулируют эффективное использование капитала;

5) сокращение издержек обращения.

Процесс кредитования учреждениями кредитной системы осуществляется на основе следующих принципов:

а) срочность и возвратность кредита. Банк после истечения срока имеет право взыскать ссуду;

б) целесообразность (планомерность) кредита. Кредит представляется под затраты, обоснованные в бизнес-плане фирмы, т.е. в таких размерах, которые ей объективно необходимы;

в) обеспеченность кредита материальными ценностями. Кредит должен соответствовать реальным затратам на получение продукции или товарно-материальных ценностей. Обеспеченность банковских ссуд создает гарантии своевременного погашения кредита;

г) целевая направленность кредита. Она заключается в предоставлении кредита на конкретные потребности, возникающие в процессе производства и реализации товаров;

д) дифференцированный подход банка к кредитованию отдельных фирм. Хорошо работающие фирмы пользуются в банке преимуществами при получении кредитов. Плохо работающие предприятия лишаются отдельных видов кредита;

е) платность за пользование кредитом. Фирмы за пользование кредитом уплачивают определенный процент. По своему экономическому содержанию процент представляет собой часть прибавочного продукта, которую фирма уплачивает за пользование кредитом.

Основными организационно-экономическими формами кредита являются:

1) *коммерческий кредит*. Он предоставляется одними фирмами другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Его объектом является товарный капитал. Коммерческий кредит непосредственно обслуживает кругооборот промышленного капитала, движение товаров из сферы производства в сферы обращения и потребления. Цель коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров. Процент по нему ниже, чем по банковскому кредиту. Размеры коммерческого кредита ограничены величиной резервов

товарного капитала. При коммерческом кредитовании широко используется такая форма расчетов как вексель;

2) *банковский кредит*. Он предоставляется денежными собственниками, банками и другими кредитными учреждениями предпринимателям в виде денежных ссуд. Банковский кредит делится на:

- ссуду капитала. В этом случае заемщик использует средства для увеличения объема функционирующего капитала;

- ссуду денег. В этой ситуации заемщик получает средства, необходимые для погашения его долговых обязательств;

3) *вексельный кредит*. Является одним из видов банковского кредита, предоставляемого банками держателями векселей и поставщиками своим покупателям. Передача векселей другим лицам оформляется передаточной надписью каждого его предыдущего держателя. И вексель до истечения срока оплаты выступает как средство платежа, становится одним из видов кредитных денег. Вексельный кредит выступает в виде:

- учета векселей. Суть его состоит в замене вексельного кредита банковским;

- открытие специальных счетов под векселя. В этом случае банк не покупает векселя, а только принимает их в обеспечение предоставляемого кредита;

- выдачи ссуд под залог векселей. Ссуды под залог векселей выдаются со скидкой, равной величине взимаемого банком процента;

4) *государственный кредит*. Он представляет собой совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором (во внешних межправительственных займах) выступает государство. Государственный кредит выступает в виде облигаций государственных займов и купонов к ним, краткосрочных казначейских векселей, сберегательного дела и розыгрыша денежно-вещевых лотерей.

5) *сельскохозяйственный кредит*. Он предназначается для развития сельского хозяйства. Он подразделяется на краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 1 года до 3 лет) и долгосрочный (иногда на несколько десятков лет);

6) *ипотечный кредит*. Он представляет собой ссуду под залог недвижимости. Ипотечные банки предоставляют долгосрочные ссуды (более 25 лет) под залог недвижимости – земель, построек, жилых зданий. Они мобилизуют свои средства за счет выпуска закладных листов, обеспеченных недвижимым имуществом;

7) *коммунальный кредит*. Он предоставляется на нужды развития коммунального (городского) хозяйства (водопровод, канализация, городской транспорт, бани, прачечные, электрические сети) и жилищного строительства. Коммунальный кредит – одна из разновидностей банковского кредита. Средства для предоставления коммунального кредита обычно мобилизуются путем выпуска органами местного самоуправления (муниципалитетами) или кредитными учреждениями облигационных займов.

8) *международный кредит*. Он является формой движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений и связи с предоставлением валютных товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов.

9) *потребительский кредит*. Он предоставляется населению для покупки потребительских товаров или оплаты бытовых услуг.

По срокам различаются долгосрочный и краткосрочный кредиты:

- *долгосрочный кредит*. Он предоставляется на длительные сроки и обслуживает главным образом расширенное воспроизводство основного капитала. Наиболее типичной формой долгосрочного кредита является покупка ценных бумаг корпораций – акций и облигаций. Важным видом долгосрочного кредита служат прямые банковские ссуды на срок 10–12 лет. В качестве

кредиторов на рынке долгосрочных кредитов выступают и другие кредитно-финансовые учреждения. Так, страховые компании предоставляют долгосрочные кредиты преимущественно в форме покупки облигаций фирм и государства, а также закладных листов под недвижимость (на весьма длительные сроки 20 – 40 лет).

- *краткосрочный кредит*. Он обслуживает движение оборотного капитала и предоставляется, как правило, на срок не более 1 года. Краткосрочный кредит – одна из форм движения ссудного капитала. Он выступает в двух формах: *товарной (коммерческий кредит)* и *денежной (банковский кредит)*. Наиболее широко краткосрочный кредит распространен в сезонных отраслях промышленности, торговли и сельского хозяйства для обеспечения необходимых запасов сырья, материалов, топлива, для расчетов по векселям.

8.2

Кредитная система. Банки их роль и виды. Банковская прибыль.

Совокупность кредитных отношений, форм и принципов кредитования, а также совокупность кредитно-финансовых учреждений страны в определенный исторический период представляет кредитную систему. Основными ее элементами являются банки и небанковские кредитно-финансовые учреждения. К небанковским кредитно-финансовым учреждениям относятся:

- 1) сберегательные кассы, почтово-сберегательная система и другие виды сберегательных и ссудно-сберегательных учреждений;
- 2) компании страхования жизни и имущества, фонды социального страхования и пенсионные фонды (государственные и частные);

3) компании, основной функцией которых является держание ценных бумаг других акционерных обществ. К ним относятся холдинг-компании, инвестиционные тресты, финансовые компании;

4) посредники в операциях с ценными бумагами, векселями, залоговыми листами;

5) фондовые биржи. С помощью этих специальных учреждений осуществляется непрерывный оборот ценных бумаг;

6) расчетные палаты и жироцентрали, через которые производятся безналичные расчеты между банками, сберегательными кассами и т.п.

Основным элементом кредитной системы являются банки.

Банки – это учреждения, целенаправленно обслуживающие кредитные отношения, денежный оборот и осуществляющие посредством кредитных, расчетных и кассовых операций учет и контроль за финансовыми операциями фирм и объединений. Банки выполняют следующие функции:

а) аккумуляция временно свободных денежных средств государства, фирм, объединения и населения;

б) предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов отраслям макроэкономики;

в) осуществление денежных расчетов между фирмами, банками и государственными учреждениями;

г) кассовое обслуживание фирм, объединений и учреждений (выдача наличных денег, инкассация);

д) выполнение эмиссионных операций и регулирование денежного обращения, выпуск различных ценных бумаг. Банки выпускают деньги в обращение, сосредотачивают и используют валютные фонды, осуществляют учреждение акционерных обществ;

е) проведение финансового контроля за целенаправленным использованием выданных кредитных средств.

Одним из главных направлений развития банковского дела в современных условиях является тенденция к универсализации банков. Она тесно связана с процессами концентрации и роста банковских монополий. Однако наряду с универсализацией банков идет процесс их специализации, выделяются новые виды банков. На основе этих процессов сложилась целая система банков, которая включает:

а) центральные эмиссионные банки;

б) коммерческие (депозитные) банки. Они составляют костяк кредитной системы страны и концентрируют основную часть кредитных ресурсов;

в) инвестиционные банки. Они занимаются в основном эмиссионно-учредительными операциями и проводят куплю-продажу ценных бумаг, как на фондовой бирже, так и вне ее;

г) сберегательные банки. Они отличаются от сберегательных касс более широким кругом операций, что отчасти сближает их с коммерческими;

д) банки специального назначения (ипотечные, кооперативные, сельскохозяйственные, внешнеторговые). Рост различных специальных банков как государственных, так и частных особое развитие получил во второй половине XX в.

Банки выполняют многочисленные кредитные операции в коммерческой и инвестиционной областях. Среди кредитных операций коммерческих банков выделяют:

- *пассивные операции*. С их помощью банки образуют ресурсы денежного капитала. Основными пассивными операциями банков являются образование собственного капитала, прием депозитов (вкладов) и их образование посредством зачисления суммы ссуд на счета клиентов. Собственный капитал банков складывается из первоначального акционерного капитала и накопленной прибыли. Удельный вес собственного капитала в ресурсах банков не превышает 3–8%. Депозиты подразделяются на срочные вклады и текущие счета;

- *активные операции*. Они связаны с предоставлением банками денег в ссуду с целью извлечения прибыли. Активные операции классифицируются следующим образом: по срочности ссуд – ссуды до востребования (онкольные); краткосрочные; среднесрочные; долгосрочные; вложения в бессрочные ценные бумаги; по характеру обеспечения ссуд – учет векселей и ссуды под векселя; подтоварные ссуды, в том числе под товары потребительского назначения; ссуды под недвижимость; ссуды под ценные бумаги; ссуды без особого обеспечения (бланковые, или наличные); по характеру заемщика или получателя денежного

капитала – кредитование частного предпринимательства; кредитование государства, включая местные органы власти; кредитование населения, в основном сюда относятся потребительский и жилищно-ипотечный кредит; кредитование других банков; заграничные активы.

Кроме кредитных (пассивных и активных) операций, банки занимаются и некоторой другой финансовой деятельностью: а) принимают на доверительное хранение ценные бумаги и другое имущество населения, б) выполняют на комиссионной основе различные поручения клиентов, в) сдают в аренду сейфы. За выполнение этих операций банки получают дополнительный доход.

Банки в условиях рынка являются коммерческими организациями. За предоставленные кредиты банки взимают определенные проценты. Процентные ставки дифференцированы по различным видам ссуд. В то же время банки уплачивают проценты по депозитам. За счет получаемых процентов и дополнительных доходов банки должны возместить свои затраты (заработная плата банковских работников, содержание помещений, уплата процентов) и получить прибыль.

Различают *рыночную ставку* – она складывается в каждый данный момент на рынке ссудных капиталов; *учетную ставку* – это ставка, которая устанавливается правительством административным путем и *реальная процентная ставка*. Она равна номинальной процентной ставке, которая устанавливается под воздействием спроса и предложения за вычетом уровня инфляции.

$r = i - \% \Delta p$, где

r - реальная процентная ставка;

i - номинальная процентная ставка;

p - общий уровень цен.

Например, номинальная ставка процента равна 15, прирост цен – 10 процентов.

Реальная ставка процента равна

$15 - 10 = 5\%$.

Банковская прибыль выступает как разница между полученными процентами и затратами банка. Ее источником является *прибавочный продукт, созданный в материальном производстве и частично в сфере обращения*. Кроме того, в банковскую прибыль входят доходы на собственный капитал, помещенный в ссуды и инвестиции. *Чистая прибыль банка равняется его валовой прибыли за вычетом расходов по ведению банковских операций*. Эта

чистая прибыль банка, взятая по отношению к его собственному капиталу, *составляет норму банковской прибыли*. Норма банковской прибыли имеет тенденцию быть равной средней норме прибыли, так как механизм переливания капиталов ведет к выравниванию нормы прибыли и в производстве, и банковском деле.

Важнейшей функцией банков является регулирование денежного обращения. Оно осуществляется в форме: 1) безналичных расчетов; 2) обращение наличных денег.

Исторически безналичные расчеты связаны с развитием кредита и банковского дела. В результате эволюции безналичные расчеты стали экономической основой деятельности банков. Система безналичных расчетов имеет чрезвычайно важное значение для экономики развитых стран. Огромный объем безналичных оборотов заставляет банки все шире применять комплексную механизацию и автоматизацию операций, осваивать электронно-вычислительную и компьютерную технику.

Безналичные расчеты – это денежные расчеты, при которых платежи осуществляются без участия наличных денег путем зачета взаимных требований или перевода средств со счета плательщика (должника) на счет получателя (кредитора) в кредитном учреждении. Безналичные расчеты являются составной частью единого денежного оборота, включающего и обращение наличных денег.

Безналичные расчеты, заменяя обращение наличных денег, уменьшают потребность в них, ускоряют оборот средств в хозяйстве, сокращают издержки обращения, способствуют аккумулярованию и накоплению денежных средств, обеспечивают их перераспределение через финансово-кредитную систему. Средствами безналичных расчетов являются кредитные средства обращения и платежа: векселя, чеки, переводы, аккредитивы, кредитные карточки.

Формой безналичных расчетов являются жирорасчеты. В отличие от обычных счетов в банках, суммы средств на жирорасчетах необратимы в наличные деньги. Жирорасчеты получили широкое распространение в Италии, Германии, Голландии.

Регулирование наличного обращения в России возложено, прежде всего, на Центральный банк. Налично-денежное обращение осуществляется при выплате заработной платы, пособий, пенсий, оплате купленных населением товаров и т.п. Регулирование денежного обращения призвано обеспечить:

1) необходимые пропорции между денежными доходами и расходами субъектов рынка;

2) необходимые пропорции между количеством находящихся в обращении денег и действительными потребностями в них денежного оборота;

3) повышение устойчивости рубля и его покупательной способности.

Регулирование банками денежного обращения в целом (и наличного, и безналичного) осуществляется путем составления: а) баланса денежных доходов и расходов населения; б) кредитных планов банков; в) кассовых планов банков.

Баланс денежных расходов и доходов населения отражает в полном объеме денежные доходы населения, поступающие из различных источников, и их расходы. Денежные доходы включают: заработную плату, денежные доходы предпринимателей, доходы от продажи продукции населению, пенсии, пособия, стипендии и др. денежные расходы населения состоят из покупок товаров, оплаты услуг, обязательных платежей, добровольных взносов и сбережений. Превышение доходов над расходами означает, что неиспользованный остаток денег на руках у населения возрос, а при обратном соотношении – сократился. Этот баланс имеет большое значение для регулирования розничного товарооборота, вкладов а банки, снижение цен.

Кредитные планы банков учитывают имеющиеся ресурсы кредитования (ссудный фонд по источникам его формирования: временно свободные денежные средства фирм, населения, государства) и направления кредитования.

Кассовый план банка устанавливает источники поступления наличных денег в его кассу и направление выдачи денег. Приход в кассовом плане состоит из торговой выручки, выручки от работы транспорта, налогов и сборов, квартирной платы, поступления от фирм, сберегательных операций от зрелищных операций и мероприятий и др. Расход кассового плана включает выдачи заработной платы, стипендий, вкладов, ссуд на индивидуальное жилищное строительство, выплаты пенсии, пособий, страховых возмещений и др.

Если поступления в кассу банка больше расходов, то деньги перечисляются в резервный фонд, т.е. происходит изъятие денег из обращения. Если расход превышает приход, то осуществляется дополнительный выпуск денег в обращение из резервного фонда. В результате осуществляется так называемая эмиссия денег (уменьшение или увеличение денежной массы в обращении).

Как увеличивается денежная масса и за счет чего? Ответы на эти вопросы состоят в том, что независимо от эмиссионной деятельности государственного (Центрального) банка, *размер денежной массы возрастает за счет расширения кредитов коммерческих банков.*

Банки создают новые деньги, когда выдают ссуды, и денежная масса сокращается, когда клиенты возвращают банкам взятые ранее ссуды.

Предположим, что одна из фирм продала свои товары, получив оплату за них 100 тыс. руб. Фирма положила эти 100 тыс. руб. в банк (назовем его 1-й банк). Тогда при норме банковского резерва в 20% банк может выдать ссуду другой фирме в размере избыточного резерва: избыточные резервы = фактические резервы – обязательные резервы, т.е. 80 тыс. руб.

Балансовый отчет 1-го банка в этом случае будет выглядеть следующим образом:

Актив, тыс. руб.		Пассив, тыс. руб.	
Обязательные резервы	20	Вклады	100
Ссуды	80		
Всего	100	Всего	100

При этом количество денег в обращении увеличилось со 100 до 180 тыс. руб., 80 тыс. руб.—это деньги, созданные 1-м банком. Дальше заемщик, получив 80 тыс. руб., покупает необходимые товары у третьей фирмы, которая, в свою очередь, при норме банковского резерва 20% предоставит кредит четвертой фирме в размере избыточного резерва, т.е. 64 тыс. руб. Балансовый счет 2-го банка будет выглядеть так:

Актив, тыс. руб.		Пассив, тыс. руб.	
Обязательные резервы	20	Вклады	100
Ссуды	80		
Всего	100	Всего	100

При этом количество денег в обращении увеличилось со 180 до 244 тыс. руб., 64 тыс. руб. – это деньги, созданные 2-м банком.

Получается:

Вклады, тыс. руб.	Резервы, тыс. руб.	Займы, тыс. руб.	Добавлено в денежное предложение, тыс. руб.
100	20	80	80
	16	64	64
Всего	244		

Но процесс создания банками на этом не заканчивается. Он будет продолжаться до тех пор, пока сумма потенциального кредита не будет равняться нулю. Можно вычислить общий объем денег, добавленных в обращение. Определяется по формуле:

$$MB = \frac{1}{1 - 0,2} = 1,25$$

5. норма банковских кредитов 0,2

Таким образом вклад в 100тыс. руб. мог бы увеличить количество денег в обращении до 500 тыс. руб. Это и есть банковский мультипликатор.

Банковский мультипликатор работает как на увеличение, так и на уменьшение. Предположим, фирма изымает деньги для покупки товара за границей. Изъятие 100 тыс. руб. в этом примере приведет к сокращению количества денег в обращении на 500 тыс. руб.

В Российской Федерации до 1990-х годов была монополия государственного банка, который устанавливал процент на вклады населения (2% по вкладам до востребования и 3% по срочным вкладам). В результате реформирования банковской системы и при отсутствии законодательной базы банковского дела контроль Центрального банка за движением денежных средств был упрощен, что создало благоприятные условия для необыкновенного роста банковского бизнеса.

Во-первых, в 1992 – 1995 гг. в условиях гиперинфляции банки установили ростовщические ставки по кредитам, которые превышали темпы обесценивания денег. Так, в 1995 г. среднегодовая ставка процента по кредитам составила более 320%, а процентная ставка по депозитам – 120%.

Во-вторых, коммерческие банки широко использовали резко возросший спрос населения и предприятий на иностранную валюту для спекулятивной наживы.

В-третьих, в этих условиях, средства предназначенные, направляемые правительством, для социальных нужд банки зачастую использовали в течение длительного времени для собственной наживы.

В-четвертых, громадные процентные ставки оказались тормозом для развития производственного бизнеса. А это подрывало все дальнейшее развитие экономики.

Нормализация соотношений норм предпринимательской и банковской прибыли, новое правовое регулирование банковской деятельности, развитие прочных организационно-экономических связей между производственными предприятиями и банками призваны сыграть важнейшую роль в улучшении национальной экономики.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО. ЦЕННЫЕ БУМАГИ.
РЕНТА И ЦЕНА ЗЕМЛИ.

9.1

***Реальный и фиктивный капитал. Ценные бумаги.
Доход от ценных бумаг.***

Ранее говорилось (см. главу 5), что *акционерные общества*, это формы организации предприятий, капитал которых формируется путем продажи акций и облигаций. Капитал созданный таким образом, становится собственностью акционерного общества и не подлежит ни возврату, ни дележу между участниками компании.

С появлением ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и других форм) происходит раздвоение капитала: с одной стороны, существует *реальный капитал*, предоставленный производственными фондами, или *реальными активами*, с другой стороны – его отражение в ценных бумагах, или *фондовые активы*. Возникновение фиктивного капитала связано: 1) с усложнением и расширением коммерческой и производственной деятельности; 2) с развитием потребностей в привлечении все большего количества кредитных ресурсов. Различия между реальным и фиктивным капиталом представлены в рис. 39.

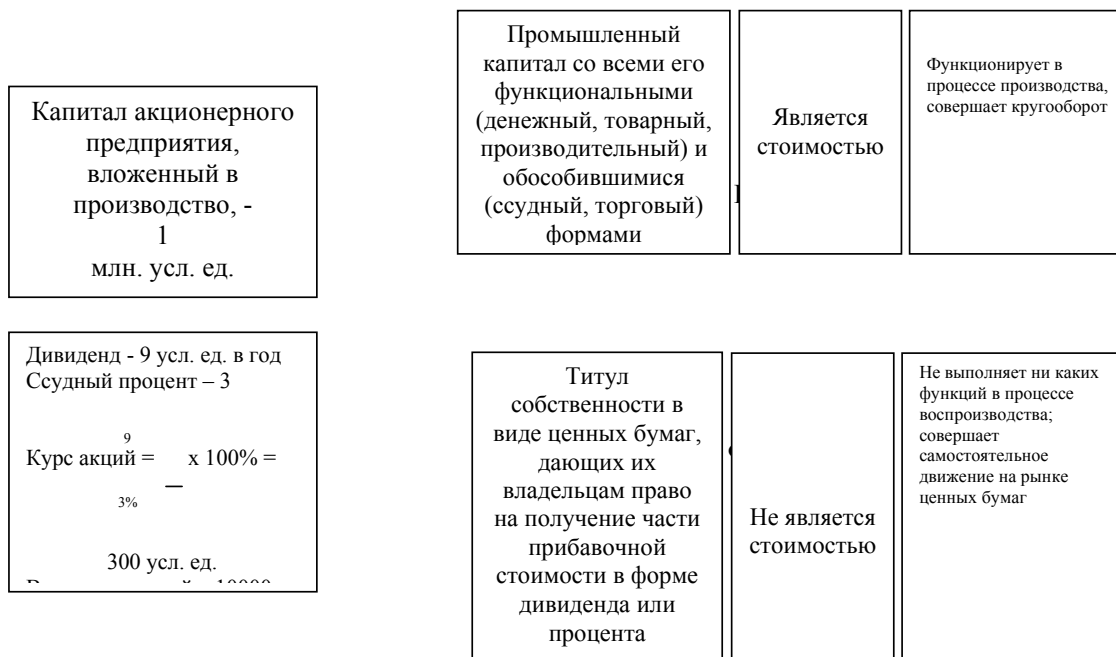


Рис. 39

Исторически *рынок ценных бумаг* развивается на основе ссудного капитала. Ведь покупка-продажа ценных бумаг – не что иное, как передача части денежного капитала в ссуду. Сама же ценная бумага приобретает форму кредитного документа, в соответствии с которым ее владелец получает право на определенный доход в виде процентов или дивидендов. Ценная бумага, которая сохраняет за ее владельцем *право собственности* на отданный займа капитал, и дает возможность увеличивать его размер за счет дохода.

Возникнув в форме ценных бумаг, капитал начинает жить самостоятельно. Это выражается в том, что он приобретает рыночную цену, которая определяется не только стоимостью реальных активов, но и другими факторами, например, политикой правительства. При этом стоимость фондовых активов может отклоняться от стоимости реальных активов и довольно существенно. Объясняется это тем, что, во-первых, с *актом ссуды* происходит

отделение капитала – собственности от капитала – функции, во-вторых, ценная бумага представляет собой потенциальный денежный капитал, обладающий высокой степенью ликвидности.

Совокупная курсовая стоимость фондовых активов равна:

$$\frac{\text{доход по ценным бумагам}}{\text{средняя процентная ставка}} \cdot 100\%.$$

Все ценные бумаги можно разделить на две группы: *первая группа* ценных бумаг – это *свидетельства собственности*. В нее входят: акции, акционерные свидетельства (на покупку и на продажу), финансовые и валютные фьючерсы, варранты и др. *Вторая группа* – *свидетельства о займе*. К ней относятся облигации, векселя, депозиты, золотые, сберегательные сертификаты, казначейские обязательства государств и др.

Основная характеристика любой ценной бумаги: 1) доходность; 2) определенная надежность; 3) ликвидность. *Доходность* характеризуется уровнем банковского процента и дивиденда; *надежность* определяется по специальным рейтинговым книгам, в которых рассчитана степень риска. В качестве характеристики степени риска используется среднеквадратичный показатель отклонения (чем он выше, тем выше степень риска, но и выше степень дохода).

Не относятся к ценным бумагам: долговые расписки (закладные), платежные средства, сертификаты (свидетельства) акций.

Наиболее распространенным видом ценных бумаг являются акции и облигации.

Возникновение акций связано с трансформацией индивидуальной формы частной собственности в ассоциированную ее форму.

Что такое акция?

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении пая в капитал акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение дохода. Доход, получаемый от акции, называется *дивидендом*. Приобретая акции, их владелец получает целый ряд прав: 1) право голоса при решении вопросов, связанных с делами АО, а в случае ликвидации АО – право на получение части имущества;

2) право на инспекцию производственно-финансового состояния компании; 3) право на преимущественное приобретение новых выпусков акций.

Срок жизни акций определяется сроком жизни компании. Вернуть деньги, вложенные в акционерное общество, можно, только продав эти акции на бирже.

Различают акции *обыкновенные* и *привилегированные*. Это различие определяется: 1) порядком выплаты дивидендов и 2) наличием или отсутствием права голоса при решении вопросов, связанных с делами компании. Размеры дивиденда обыкновенных акций *зависит от финансовых результатов деятельности АО*; привилегированная акция дает право на *финансовый доход*. При этом в начале выплачиваются дивиденды по привилегированным акциям, а оставшаяся сумма фонда дивидендов распределяется для выплаты дивидендов по обыкновенным акциям. В отдельных случаях и привилегированные акции дают право голоса (при решении производственно-финансовых вопросов, но исключая вопросы, связанные с выборами руководства АО). Это имеет место тогда, когда АО не может своевременно выплачивать дивиденды в течение ряда отчетных периодов.

Чтобы получить право на управление делами АО, необходимо завладеть *контрольным пакетом акций* (51% всех акций. В практике встречаются случаи, когда этот процент меньше). Только контрольный пакет акций дает право собственности на реальные активы. Акции остальных их держателей можно рассматривать как операции по предоставлению ссуды. Как правило, такие

акционеры предоставляют свое право голоса на акции по доверенности третьим лицам или совету директоров.

Акции АО продаются-покупаются на рынке ценных бумаг – фондовой бирже. Исходной точкой цены акции, ее курса, является дивиденд – доход на акцию по итогам хозяйственного года. Допустим, дивиденд на акцию номиналом 1000 р. равен 20%, то есть 200 р. Указанные 20% дивиденда выступают тем стержнем, вокруг которого в течение всего последующего года будет колебаться курс акций. Курс акций определяется следующим образом:

$$K_A = \frac{D}{\text{банк. \%}} \cdot N,$$

где K_A – курс акций; D – дивиденд; банк. % - процент на вложенный в банк капитал; N – номинал акции. Курс акций при банковских 5% будет равен:

$$K_A = \frac{20\%}{5\%} \cdot 1000 = 4000 \text{ р.}$$

Такую сумму – 4000 р. – дают за акцию номиналом в 1000 р. потому, что за акцию покупатель получит дивиденд в таком же объеме (сумме), что и при вкладе в банке 4000р.

Курс акций может подниматься или опускаться в результате колебаний спроса и предложения, но все колебания курса акций вверх-вниз будут теперь осуществляться вокруг указанных 4000 р.

О <<жизни>> акций на бирже можно рассказывать целые приключенческие истории, однако объем учебного пособия не позволяет сделать это. Скажем только, что на фондовой бирже люди красиво и быстро сколачивают миллиардные состояния и так же красиво их проигрывают. Что остается незыблемым, так это производство на предприятии акционерного

общества. На нем никакие биржевые выигрыши и проигрыши не отражаются. Именно по этой причине К. Маркс назвал акции фиктивным капиталом, отражением реального капитала.

По форме организации акционерные общества бывают *открытого* и *закрытого* типа.

а) акционерные общества закрытого типа (АОЗТ) - капитал рассредоточен среди некоторого числа собственников. Акции АОЗТ не подлежат перепродаже. В основном разгосударствление собственности в России заканчивалось образованием АОЗТ. Негибкая форма хозяйственной деятельности, направленной в значительной степени на сохранение монополизации производства, АОЗТ не пользуется преимуществами биржевой торговли;

б) акционерные общества открытого типа (АООТ) – акции распространяются по открытой подписке, а также на бирже. Самая демократическая форма функционирования капитала, позволяет объединить неограниченное число собственников даже с самыми маленькими капиталами.

За рубежом владение акциями имеет широкое распространение. Так , 66% всех акций американских предприятий находится в частных руках, у предприятий - 15%, у банков 25%, 4% содержится в страховых обществах и пенсионных фондах. В Японии в собственности частных лиц находятся 25% акций, 24% - у банков, 29% - у предприятий, 16% - у пенсионных фондов и страховых компаний, 1% - у государства и около 7% - у иностранцев.

Облигация – ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательство возместить ему номинальную стоимость этой бумаги в предусмотренный в ней срок уплатой фиксированного процента (если иное не предусмотрено условиями выпуска). В отличие от акций облигация дает право ее владельцу получить *фиксированный доход и в определенный срок*. Фиксированный доход выплачивается в форме

процента от номинальной стоимости. Этот доход называется *платежами “по купонам”*, т.е. держатели облигаций через установленные промежутки времени срезают с облигации уголок и отправляют его по почте эмитенту, чтобы получить причитающийся доход.

Курс облигаций в отличие от курса акций менее подвержен колебаниям, так как доход фиксирован. Он рассчитывается по формуле:

$$\frac{100 + (\text{годовой доход по облигациям})}{100 + (\text{ссудный процент})} \cdot (\text{номинал облигаций}).$$

Курс облигаций зависит не только от приносимого фиксированного дохода, ссудного процента, но и от спроса и предложения. Есть облигации с “плавающим” процентом. Доход по ним изменяется в зависимости от ситуации на рынке ссудных капиталов. Существуют облигации с “нулевым” купоном. Процент по таким облигациям не выплачивается, но вкладчик получает за счет разницы в ценах на облигацию при выпуске и при наступлении срока погашения, т.е. при выпуске облигации продаются по цене ниже номинала, а погашаются при наступлении срока по номиналу.

Срок жизни облигаций определяется сроком займа. Существуют займы краткосрочные (1 – 3 года), среднесрочные (3 – 7 лет), долгосрочные (7 – 10 лет) и бессрочные.

По группам *эмитентов* (тех, кто выпускает ценные бумаги) облигации делятся:

- на *государственные*. Они всем достоянием страны и налоговым оборотом;
- *муниципальные* – обеспечены муниципальными налогами, государственными субсидиями и доходами от муниципальной собственности;
- *предприятий* - расчет ведется из прибыли до выплат дивидендов по привилегированным акциям.

Существуют и другие ценные бумаги. Это:

казначейские обязательства государства – вид размещения на добровольных началах среди населения ценных бумаг, удостоверяющих внесение их держателями денежных средств в бюджет и дающих право на получение фиксированного дохода в течение всего срока владения этими ценными бумагами;

сберегательный сертификат – письменное свидетельство кредитного учреждения о депонировании денежных средств, удостоверяющее право вкладчика на

получение по истечении установленного срока депозита и процентов по нему, выдается банком под определенный договором процент на определенный срок или до востребования;

вексель – ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег владельцу векселя (векселедержателю).

Рынок ценных бумаг подразделяется на *первичный* и *вторичный*. Под первичным рынком подразумевается продажа *новых* выпусков ценных бумаг. В результате эмитент получает необходимые ему финансовые средства. Первоначальные покупатели, в руках которых оседают эти ценные бумаги, называют *инвесторами*. Инвесторы могут *перепродавать* эти бумаги другим лицам, тем третьим и т.д. Так вот, последующая перепродажа ценных бумаг называется *вторичным рынком*.

В структуре вторичного рынка выделяют *биржевой оборот* – куплю-продажу ценных бумаг на бирже и *внебиржевой оборот* – куплю-продажу ценных бумаг не стен биржи посредством прямого согласования условий сделки между продавцом и покупателем.

Существуют определенные требования к компаниям, чтобы их ценные бумаги покупались и продавались (*котировались*). При этом каждая биржа устанавливает свои требования к приему ценных бумаг. Внебиржевой рынок доступен практически для любой компании. Действует он на основе телефонной связи, телефаксов, компьютерной системы, объединяющей в единый организм связи тысячи инвестиционных фирм.

9.2

Фондовая биржа. Влияние государства на функционирование рынка ценных бумаг.

Если рынок денег организованно обслуживают банки, то рынок ценных бумаг – *фондовая биржа*. Она является сердцевинной вторичного рынка ценных бумаг.

Биржа¹⁰ - *организованный оптовый рынок, действующий как аукцион по купле-продаже товаров, ценных бумаг и валюты*. Это рынок посредников, на котором купля-продажа осуществляется не между непосредственными производителями, а между теми, кто представляет их интересы.

¹⁰ Зарождение биржи связано с развитием товарного производства. Первоначально они возникли как товарные биржи в 1531 г. в Антверпене. Позднее на них стали торговать ценными бумагами и валютой. Существует несколько версий происхождения слова “биржа”, но все они берут начало от латинского - “кошелек”.

Как правило, биржи построены по принципу корпорации. Но своеобразие состоит в том, что вместо акций член биржи приобретает “место” на ней. Чтобы стать членом биржи, надо купить себе “место”. Цена его высока (от 100 до 500 млн. руб. и более) и доступна в основном юридическим лицам. Обладатель места имеет право привилегии: право проводить операции на бирже и участвовать в работе биржевого собрания.

Почти все биржи имеют статус *бесприбыльного предприятия*. Это, однако, не означает, что биржа не получает дохода. Он складывается: за счет налога на сделки, выполненные в торговом зале; представления консультационных, информационных и юридических услуг; платы компаний за внесение их в биржевой список; взносов новых членов, посетителей и гостей.

Клиентами биржи могут быть индивидуальные лица, торгово-промышленные корпорации и кредитно-финансовые институты.

В зависимости от уровня самостоятельности биржи на ней действуют два типа посредников: брокеры и дилеры. *Брокер* (англ. – маклер, оценщик) выполняет поручение третьих лиц согласно инструкции, полученной от клиента. За выполнение заказа брокеры получают комиссионные, размер которых зависит от суммы сделки. Риск их деятельности сводится к минимуму. В качестве посредника выступает и брокерская фирма, если устав биржи запрещает участие в сделках частных лиц. В таком случае брокерская фирма покупает место, и тогда служащий официально действует от ее имени. Такие брокеры составляют большинство, а самостоятельные – меньшинство.

Дилер (англ. – торговец) действует от своего имени, продавая и покупая ценные бумаги. разность между ценой покупки и продажи составляет его прибыль или убытки. Итак, в биржевой сделке участвует три лица – продавец, посредник (брокер, дилер) и покупатель.

Как происходит биржевая торговля? Клиент излагает брокерской компании (как правило, по телефону) условия своего заказа, т.е. речь идет о цене, количестве товара и сроках исполнения заказа. Поручение клиента оформляется в виде соглашения, в котором указывается и размер денежного вознаграждения брокера. После этого представитель брокерской фирмы через своего агента передает условия заказа непосредственному исполнителю – брокеру, находящемуся в биржевом зале. Такие брокеры называются джобберами (англ. – маклер). Они курируют *определенную* группу товаров или ценных бумаг. Исполнителями заказа могут быть и дилеры, если заключительную часть сделки они выполняют за свой счет.

После выполнения заказа сделка регистрируется в торговой палате и передается на экраны, находящиеся в зале. Клиенты получают уведомление о совершенной операции, а также счет.

За каждую сделку биржа получает вознаграждение, размер которого определяет биржевое собрание. Затем эта сумма перечисляется в бухгалтерию биржи.

В современной биржевой торговле широко используется электронная техника. Терминал подключается к общей базе данных, заключение сделок компьютеризировано, торговый зал не требуется.

Все биржевые сделки можно разделить на два вида: один из них – *кассовые сделки*, выполняемые за наличный расчет. Срок расчета по ним определяется от нескольких дней до двух недель. На товарных биржах такие сделки называются сделками *на реальный товар*. То же происходит и на фондовой бирже.

Срочные, или *фьючерсные*, сделки представляют собой контракт, по которому одна сторона обязуется по истечении срока поставить своему контрагенту определенное количество товара или ценных бумаг. Особенность этих сделок в том, что они заключаются в одном месяце, а расчет за них происходит после окончания фьючерсного контракта. Биржевые операции такого рода заключаются в стремлении *предугадать конъюнктуру* рынка с тем, чтобы иметь возможность производить расчеты по заключенным сделкам через определенное время.

Целью фьючерсной сделки не является продажа или товара или ценных бумаг в физическом смысле слова. Фьючерсные сделки – это операции спекулятивного характера, основанные на искусстве прогнозировать цены. Например, какой-либо компании необходим кредит через два месяца. Ее устраивает норма 10%, существующая в данный момент на рынке кредитов. Через два месяца норма процента может повыситься и, чтобы застраховать себя от возросших расходов, компания продает на бирже двух месячные векселя со ставкой 10% на требуемую сумму. И если через два месяца ставка банковского кредита повысится до 12%, то дополнительные расходы компании будут компенсированы прибылью, полученной на курсовой разнице векселей. Эта операция называется *хеджированием*, т.е. страховкой от возможных потерь.

В зависимости от цели, которую ставят биржевики (игра на понижение или повышение), их делят на “медведей” и “быков”. “Медведи” играют на понижение, пытаются продать ценные бумаги до того, как начнется падение их курса. “Быки” играют на

повышение. Покупая контракты, они рассчитывают в дальнейшем их продать и выиграть на возрастании котировок.

Фьючерсные (англ. – будущие) сделки на фондовых и валютных биржах стали применяться в 70-х гг. До этого они имели место лишь на реальных товарных биржах.

Наряду с рынком, на котором торгуют реальным товаром, ценными бумагами, существует рынок, где торгуют *правами* на покупку и *правами* на продажу товара. При этом *покупатель контракта* обладает *правом выбора* и платит за это премию. Такая сделка называется *опционом*. Если покупатель опциона страхуется от понижения или повышения цены в размере премии, то у *продавца* такая страховка отсутствует. Размер прибыли покупателя определяется, начиная с некоторой цены и до значительного ее увеличения; размер прибыли продавца ограничен только премией.

С появлением возможности покупать и продавать самим типовые контракты сформировался *рынок фьючерсов*. Этот рынок позволил уменьшить издержки купли-продажи товара, ценных бумаг, снизить вероятность ценового риска.

Для уяснения разницы рынков опционов и фьючерсов можно привести такое сравнение:

<u>Рынок опционов</u>	<u>Рынок фьючерсов</u>
1. Опционы возникли на фондовой бирже.	1. Фьючерсы возникли на товарных биржах.
2. Покупатели и продавцы равноправны: покупатели играют активную роль, продавцы – пассивную.	2. Основное назначение – <i>страхование</i> ценового риска <i>на рынке реального товара</i> . Страхование уменьшает риск, но не устраняет его полностью.
3. Страхование продавца отсутствует. Покупатель страхуется и от понижения и от повышения цены.	3. Страхуются методом хеджирования: покупатели – от повышения цены, продавцы – от ее понижения.
4. Метод страхования покупателей – ограничение риска размером премии.	4. Фиксированным параметром является сделка, вероятным – будущая цена одного из фьючерсных контрактов.
5. Ставится цель получения прибыли покупателями. Прибыль продавцов ограничивается премией.	5. Покупатели и продавцы равноправны.
6. Фиксированный параметр - цена; вероятностный - сделка в будущем (состоится или нет).	6. Не ставится цель получения прибыли, но она и не ограничивается. Возможны прибыли и убытки, как у продавцов, так и у покупателей.
7. От опциона можно отказаться.	7. Фьючерсный контракт должен быть обязательно

Поскольку в этих рыночных процессах присутствует вероятностный характер одновременно и цены, и самой сделки, это привело к возникновению *опционов на фьючерсы*.

Ошибочную оценку состояния рынка ценных бумаг дают *фондовые индексы*. Они фиксируют изменение курса акций, обращающихся на крупнейших фондовых биржах мира.

Наиболее известным фондовым индексом является *индекс Доу-Джонса* (рассчитывается для промышленных предприятий, обращающихся на Нью-Йоркской бирже).

Фондовые индексы по ценным бумагам в Великобритании и других европейских странах известны как индексы газеты “Файнешнл Таймс” и Лондонской фондовой биржи.

В Японии по акциям 225 компаний рассчитывают индекс “Никкей”.

Чтобы операции на фондовых рынках содействовали экономической стабилизации, требуется в определенных рамках воздействие государства на их функционирование.

Это воздействие осуществляется в следующих направлениях:

1. Государство выступает в качестве административного органа, издающего законы, которые регулируют порядок образования акционерных обществ, эмиссию ценных бумаг, ставки налога на прибыль, получаемую при операциях с ценными бумагами, разрешают или запрещают отдельные виды сделок с ценными бумагами.

2. В целях мобилизации финансовых ресурсов государство выпускает в обращение государственные ценные бумаги (облигации, казначейские векселя – краткосрочные облигации).

9.3

3. Воздействуют на состояние фондового рынка через кредитно-денежную политику.

4. Рынок ценных бумаг испытывает воздействие государственного регулирования и через возникновение большого дефицита государственного бюджета. Действия Центрального банка по понижению нормы процента, связанные с увеличением денежной массы в обращении, будут способствовать повышению курса акций и облигаций, выпущенных под более высокий процент.

Особенности рынка земельных ресурсов.

Рента. Цена земли.

Рынок как таковой есть способ взаимодействия продавцов и покупателей, основанный на спросе и предложении, на механизме ценовых сигналов. Объектом купли-продажи на рынке становятся не только продукты человеческого труда, но и природные ресурсы, к которым относится и земля. Земля всегда была, есть и будет главным и ничем не заменимым средством производства в сельском хозяйстве, а также пространством, на котором осуществляется экономическая деятельность любого рода. Расположение, почвенные характеристики, климатические особенности, содержание недр делают каждый участок земли более подходящим для того или иного вида хозяйственной деятельности.

Особенности земли как фактора производства:

- невозобновляемость ряда природных ресурсов: месторождений нефти, природного газа, руды, цветных металлов, гумуса;

площади земельных угодий фиксированы, а потому предложение земли на рынке совершенно не эластично, т.е. неизменно, что графически интерпретируется вертикальной линией, представляющей кривую предложения

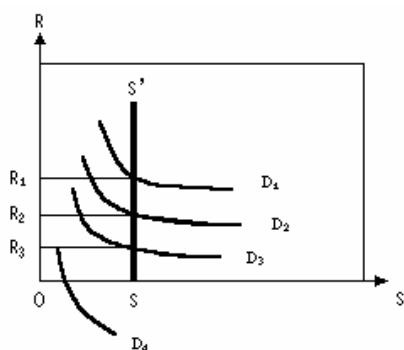


Рис. 36

- земля представляет материальный продукт, создаваемый в сочетании с другими факторами — трудом и капиталом. Стоимость части материального продукта, относящейся к услугам земли как фактора производства называется

земельным доходом. Тенденция, в соответствии с которой устанавливается арендная плата за использование этой земли, основана на ее предельной продуктивности, а с предельной продуктивностью земли связана такая категория, как земельная рента. Ренту определяют как «экономическую ренту» «чистую экономическую ренту», которую Д. Рикардо рассматривает как плату за «естественные и неразрушимые» качества почвы. Есть различные определения ренты. Более точно, на наш взгляд, рента вообще определяется как цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количества которых (их запасы) строго ограничены;

- одинаковые по величине и затратам капитала, но разные по качеству земельные участки приносят разный доход (ренту).

Качество земельных участков определяется плодородием почв, местоположением по отношению к рынкам сбыта и источникам сырья, приложенной рабочей силой, инфраструктурной оснащенностью территории (развитие транспорта), расположением в городской черте или удаленностью от города. Качество земельных участков в силу природных и экономических процессов означает также, что все земельные участки ранжируются на худшие, средние и лучшие.

Анализ дохода от земли предполагает определение таких категорий как землевладение и землепользование.

Землевладение означает признание права данного (физического или юридического) лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю.

Землевладение – это пользование земли в установленном обычае или законном порядке. Пользователь земли не всегда является ее собственником. Земельные собственники сдают земельные участки в аренду арендаторам.

Аренда (от англ. lease, rent) – это наем земли и всего, что находится на ней (производственных площадей, машин, сооружений), во временное пользование. В общей сумме арендной платы содержится такая часть, которая представляет собой плату за пользование постройками, сооружениями, зданиями, возведенными до заключения арендного договора по данному земельному участку. В эту плату входит амортизация этих сооружений как элементов основного капитала (основных фондов), а также процент на капитал. Земельная рента является основным элементом арендной платы. На рис.37 представлены основные элементы арендной платы.



Рис. 37

Земельный налог (налог на ренту) включается в налог на недвижимость и изменяет величину арендной платы.

Доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением, более высокой производительности в ситуации ранжирования ресурсов по качеству, принято называть *дифференциальной рентой*. Качественная неоднородность земельных участков означает, что производительность земли будет различной в зависимости от ее плодородия и место положения (близость к рынкам сбыта и источникам сырья) участков.

Ограниченность земельных участков лучшего и среднего качества вынуждает удовлетворять рыночный спрос на сельхозпродукцию за счет

производства ее на относительно худших по плодородию участках. Образование дифференциальной ренты можно наглядно представить, используя графики кривых средних общих и предельных издержек (маржинальный анализ). Как известно из лекции 8, существует обратная зависимость между предельными издержками и предельной производительностью ресурса (его отдача): при данном уровне цены на переменные ресурсы предельная производительность их будет выражаться в снижении предельных издержек, а падение предельно производительности – в росте предельных издержек. Иначе говоря, предельные издержки отражают тот предел использования данного ресурса, ниже которого фондоотдача будет снижаться.

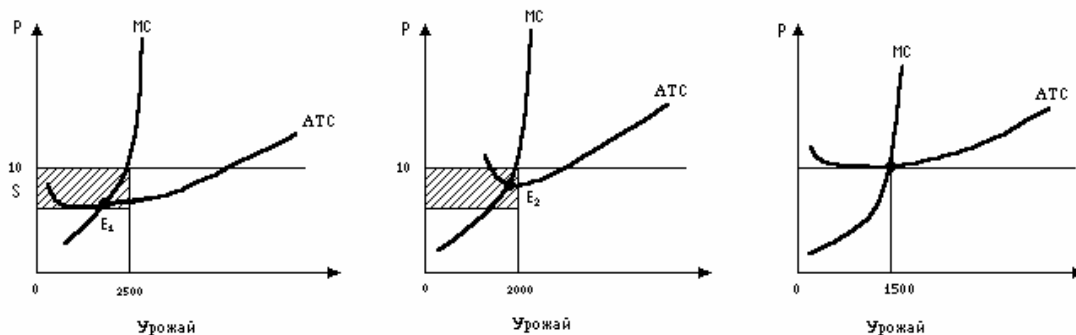
Предельные издержки есть результат изменений общих (средних общих) издержек и объемов производства. Если величина MC меньше ATC , то ATC уменьшается, и наоборот, если MC больше ATC , то ATC увеличивается, причем кривая ATC падает до тех пор, пока кривая MC проходит ниже кривой ATC , и повышается там, где кривая MC выше кривой ATC . Точка пересечения кривых MC и ATC есть точка (показатель) минимума общих средних издержек.

При условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке свободной конкуренции, линия спроса на любую продукцию будет горизонтальной. Допустим, что существуют три участка земли 1, 2, 3 (см. рис. 38), различающиеся плодородием почвы (лучшие – на 1-м участке, худшие – на 3-ем). Точки пересечения кривых MC и ATC (E_1 , E_2 , E_3) показывают нижние пределы общих средних издержек (ATC) на каждом участке.

1

2

3



Самый низкий уровень *ATC* на 1-м участке обусловлен (при равных затратах капитала на равновеликих участках) более высоким плодородием почвы на этом участке, на нем большая урожайность (2500 ц/га). Это и обуславливает при рыночной цене, равной 10 долларам, получение фермерами 1-го и 2-го участков не только нормальной прибыли (она заложена в постоянной части издержек), но и дифференциального излишка, т.е. фермер 1-го участка получит дифференциальную ренту, размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника. Фермер 2-го участка, чьи средние издержки выше, получит меньшую дифференциальную ренту. И, наконец, фермер 3-го участка только возместит свои издержки, а величина ренты на его участке равна нулю. Если рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию упадет ниже 10 долларов за 1 ц, то 3-ий фермер будет вынужден уйти с рынка, так как не сможет при такой цене возместить издержки производства и получить нормальную прибыль (плату за риск). Получение дифференциальной ренты 1-м и 2-м фермерами устойчиво, так как количество высокоплодородных земель ограничено и не может быть расширено в ближайшей перспективе.

Таким образом, использование ранжированных земельных участков с различной производительной силой (в данном случае по плодородию) служит условием образования дифференциальной ренты. Ранжирование земельных участков может вестись по местоположению относительно рынка сбыта

сельскохозяйственной продукции; в городе – по местоположению в зависимости от удаленности от центра и т.п.

В чем причина возникновения дифференциальной ренты? Ответ на этот вопрос следует искать в особенностях ценообразования на сельхозпродукцию.

Если спрос на сельскохозяйственную продукцию (из-за ограниченности средних и лучших по плодородию земель) не удовлетворен (мы отвлекаемся от импорта готового продовольствия, так как это не всегда экономически целесообразно и экологически безопасно), то следует констатировать факт удовлетворения спроса путем возделывания худших участков, дающих более дорогую продукцию. Вследствие этого в рыночном ценообразовании верхним пределом становятся средние издержки производства на менее плодородных землях. В итоге рыночные колебания спроса и предложения оптовые и розничные цены на сельхозпродукцию устанавливаются на относительно высоком уровне, обеспечивающем рентабельное производство и на плодородных землях.

Следовательно, *дифференциальная рента* образуется в результате превышения рыночной цены над более низкими индивидуальными издержками на участках с лучшими и средними условиями производства.

Мероприятия по интенсификации сельскохозяйственного производства (ирригационные работы, строительство дорог, предприятий обрабатывающей промышленности, объектов социальной сферы), связанные с дополнительными капитальными вложениями в данный участок земли, увеличивают земельный доход. В рамках действующего арендного договора дополнительный доход от интенсификации получает арендатор, но по истечению срока арендного договора собственники земли повышают арендную плату в соответствии с возросшей доходностью земли. Этот вид дохода называют *дифференциальной рентой II*. Ее можно получить и на худших по плодородию участках земли, если использовать передовые технологии производства.

Весь земельный доход делится на две части: прибыль предпринимателя (арендатора) и ренту (доход земельного собственника).

Присвоение ренты зависит от формы собственности на землю и хозяйствования на ней. Экономическая теория различает два вида монополии на землю: первый из них – монополия собственника, когда земля, как любое имущество, может находиться в собственности государства, юридических лиц (промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых, финансовых предприятий и организаций), а также в частной собственности граждан.

Законодательством РФ признаны государственная, муниципальная и частная собственность на землю. Проявлением права собственности является сдача собственности в аренду или продажа ее.

Вопрос о продаже земли сельскохозяйственного назначения решится при окончательном принятии Кодекса РФ о земле.

Второй вид монополии связан со сдачей земельным собственником земли в аренду предпринимателю для организации дела с целью получения прибыли. Этот вид монополии - монополии предпринимателя на землю как на объект хозяйства – и является экономической причиной превращения дифференциального дохода 1-го и 2-го вида в ренту. Дифференциальным доходом фермеры-арендаторы 1-го и 2-го участков расплачиваются с земельным собственником.

В отличие от дифференциальной ренты, которая возникает не на всех землях и получается не всеми землевладельцами (собственниками земли), *абсолютная рента* выплачивается фермерами-арендаторами со всех без исключения арендованных участков, независимо от плодородия земли. Арендаторы, которые ведут хозяйство на землях, не приносящих дифференциальной сверхприбыли, в результате продажи своей продукции по цене, превышающей рыночную цену производства, получают не только нормальную прибыль, но и сверхприбыль. Ею они расплачиваются за

использование земли худшего качества. Абсолютная рента повышает внутриотраслевую цену на сельскохозяйственную продукцию, что сказывается на уровне розничных цен.

Существует еще *монопольная рента*, когда имеются такие земледельческие продукты (особые сорта винограда, выращиваемого, например, в Крыму), которые поступают на рынок в ограниченных количествах, так как могут производиться лишь в определенных климатических условиях. Возрастание спроса в этом случае не может вызвать пропорционального увеличения объема производства и предложения, ибо условия производства данного продукта невоспроизводимы. Цены на такие продукты носят монопольный характер, и их предел определяется степенью платежеспособного спроса. Это монопольные цены. Сверхприбыль, полученная на базе монопольной цены, превращается в монопольную ренту.

Социальная рента – плата за земельные участки с развитой социальной инфраструктурой (школы, больницы, дома культуры, центры бытового обслуживания и т.п.). Она может определяться как по типу дифференциальной, так и по типу монопольной ренты.

Дифференциальной, абсолютная и монопольная ренты объединяются в понятие ренты как факторного дохода (дохода от земли). Величина ренты в целом определяется остаточным методом. Размеры предельных продуктов характеризуют вклад, соответствующий доле каждого из факторов производства. Принцип установления ренты или арендной платы (неоклассики часто используют эти два понятия как синонимы) как уравновешенной (средневзвешенной) цены такой же, как и принцип установления заработной платы – цены, уравнивающей спрос и труда, процента, уравнивающего спрос и предложение капитала. В какой же зависимости находятся рента и цена земли?

По своей сущности цена земли есть категория иррациональная. Земля, не являясь продуктом человеческого труда, сама по себе не имеет стоимости, если не считать инвестиций на ее освоение, но в условиях рыночной экономики она продается и покупается как и другие факторы производства – труд и капитал. Если земельный участок рассматривать как капитальное благо, приносящее доходы (ренду), то становится ясно, что цена земли зависит от двух величин:

а) размера земельной *ренды*, которую можно получить, став собственником данного участка;

б) ставки банковского процента.

Покупатель земельного участка стремится приобрести участок ради постоянного дохода, который приносит земля. Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенного времени.

Все, что приносит доход, в экономической теории рассматривается как капитал. Владелец денег, имея определенную сумму, может положить ее в банк и получать доход в виде процента. Он также может потратить эти деньги на покупку земельного участка. Следовательно, цена земли – это дисконтированная стоимость. В экономической литературе формула дисконтированной стоимости в общем виде представлена так:

$$K_0 = \frac{K_n}{(1 + r)^n},$$

где K_0 – сегодняшняя стоимость будущей суммы денег;

K_n – будущая стоимость сегодняшней суммы денег;

n – количество лет;

r – ставка процента в десятичных дробях.

При покупке земли предполагается, что доход в виде арендной платы будет выплачен собственнику земли не в течение 1, 2 или 10 лет, а в неопределенно продолжительный срок, поэтому величина n в формуле применительно к покупке земли не учитывается, поскольку земля приносит

этот доход и после ее продажи. Поместив вырученную сумму в банк, собственник земли обеспечивает себя получением не меньшего дохода и в будущем. В этом смысл земли как капитализированной земельной ренты. Цена земли определяется по формуле:

$$C_3 = \frac{R \cdot 100\%}{r}$$

где R – рента, а r – ссудный процент.

Например, если ежегодный доход в виде ренты составляет 1000

9.4 долл.; ставка банковского процента равна 5%, то цена земли составит

$$1000 \cdot 100\% = 20000.$$

5%

Цена земли, согласно этой формуле, будет расти, если увеличится размер ренты, и падать, если повышается норма процента. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Рост цен на землю может объясняться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей, ростом инфляции и особенно гиперинфляции.

Формирование механизма платы за землю в РФ.

Современные методы оценки земли.

Обеспечение платности земли предполагает оформление экономического механизма регулирования земельных отношений, суть которого –

использование земельной ренты для общественных нужд. Действующим в РФ Законом «О плате за землю» определены три формы платы за землю: *земельный налог, арендная плата и нормативная цена земли.*

Размер земельного налога устанавливается в виде стабильных платежей за единицу площади в год. Плательщиками земельного налога и арендной платы являются организации, учреждения, а так же граждане Российской Федерации, иностранные граждане, которым предоставлена земля в собственность, во владение, использование или в аренду. Средние размеры налога с 1 га пашни по субъектам РФ и налога на земли городов и других населенных пунктов утверждаются федеральным органом. Исходя из средних размеров налога и средних ставок, установленных сверху, органы законодательной власти субъектов Российской Федерации утверждают ставки земельного налога по группам почв пашни, сенокосов, пастбищ, многолетних насаждений. Размер, условия сроки внесения платы устанавливаются договором.

При *аренде земель*, находящихся в государственной или в муниципальной собственности, соответствующие органы исполнительной власти устанавливают базовые размеры арендной платы по категориям арендаторов и видам использования земель.

Арендная плата за землю взимается отдельно или в составе общей арендной платы за все арендуемое имущество, если это имущество тоже передается в аренду. При этом если арендуемые земля и имущество находятся в государственной или муниципальной собственности, то арендная плата взимается с арендатора.

Нормативная цена земли применяется не как плата за землю в бюджет, а как показатель, характеризующий стоимость земельного участка определенного качества и места положения, которая передается по наследству, дарится, а также служит залогом при получении банковского кредита. Постановление

Правительства РФ определяется величина нормативной цены земли в размере 200 – кратной ставки земельного налога.

Органы исполнительной власти субъектов Федерации на своей территории в зависимости от уровня рыночных цен на землю могут устанавливать повышенный коэффициент к размеру нормативной цены, в пределах 75% рыночных цен. Администрация района (города) может повысить или понизить установленную в указанном порядке цену земли, но не более 25%.

По объекту купли-продажи земли, по мотивам поведения покупателей на земельном рынке выделяется рынок садово-огородных участков площадью не более 0,2 га, расположенных, как правило, в пригородах или в сельской местности недалеко от массивов лесов и водоемов. Спрос на садово-огородные участки формируется гражданами, стремящимися решать, прежде всего, проблемы продовольствия, а также проблему отдыха, воспитание детей. Покупатели садово-огородных участков земли – лица со средним достатком. Предложение этого рынка представлено владельцами садово-огородных участков и организациями местной власти.

За рынком садово-огородных участков следует рынок земельных участков, приобретаемых для извлечения прибыли путем перепродажи их или строительства на них коттеджей также в целях перепродажи. Спрос на этом рынке земельных ресурсов предоставлен обеспеченными гражданами, в том числе и предпринимателями. Предложение предоставлено на нем в основном местными органами власти.

Менее всего развит рынок земельных ресурсов для товарного сельскохозяйственного производства, так как условия для эффективного вложения инвестиций в сельхозпроизводство в РФ еще не сложились. На этом рынке предложения предоставлено сельскохозяйственными предприятиями, спрос - фермерами (потенциальными).

Как свидетельствуют прогнозы ученых, современная ситуация на рынке земельных ресурсов не стабильна. Однако не следует ждать сворачивания земельного рынка. Прогноз свидетельствует, что в ближайшее время спрос на землю будут предъявлять фирмы, торгующие землей, строительные фирмы, предприниматели, лица с высоким уровнем дохода.

Предложение земли на рынке будет обеспечиваться главным образом местными органами власти, бывшими работниками колхозов, совхозов и пенсионерами. Ожидается рост спроса на землю вблизи городов. Для продажи будут предлагаться участки, значительно удаленные от городов и путей сообщения. Выделились ограниченные участки земли с ажиотажным спросом и участки с вялым, а чаще с нулевым оборотом земли.

Рыночные цены на землю еще не сложились, а существующая система платы за нее не играет никакой роли в стимулировании рационального использования земельных ресурсов, в том числе и в сельском хозяйстве. Это во многом связано с нерешенностью вопроса об оценке земли как недвижимого имущества. Развитие земельного рынка сдерживается очень слабым развитием залоговых отношений. Особенно актуален сейчас вопрос о кадастровой цене земли. Здесь нельзя использовать в качестве базовой нормативную цену земли. В ней, во-первых, влияние факторов интенсификации остается неполным; во-вторых, остаются проблемы, связанные с обоснованностью расчета дифференциального дохода; в-третьих, из-за несовершенства кадастровых цен имеются трудности оценки земли и сравнение ее с фактическими результатами хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим оценка земли во многом носит условный характер.

В совершенствовании экономического механизма регулирования земельных отношений предполагает:

а) разработку системы платы за землю с учетом перехода к рыночной экономике;

б) различные виды платы за землю (земельный налог, аренда, цена земли) должны строиться на единой методологической основе и предусматривать усиление взаимосвязи платы за землю с такими рыночными рычагами, как цены, подоходный налог, ссудный процент, рента и т.п.;

в) обоснованную систему землепользования на основе осуществления комплекса землеустроительных мероприятий с целью ликвидации чересполосицы и т.д.

г) устранение единого шаблона при проведении реорганизации крупных сельскохозяйственных предприятий;

д) введение единого налога на недвижимое имущество в сельском хозяйстве, которое бы управлялся на формирование региональных бюджетов. Такая мера позволит существенно облегчить налоговое бремя производителей и обеспечить стимулы для рационального использования ресурсов в сельском хозяйстве;

е) определение ставки налога на землю, исходя из ее рыночной стоимости, которая отражает общую величину дифференциальной ренты, созданной на данном земельном участке, в том числе и стоимость построек, сооружений на нем;

ж) формирование базовой цены земли, по которой она сдается в аренду, на основе единого налога на нее и на все, что имеется на ней, и реальной стоимости кредитных ресурсов. Базовая цена земли объективно является основой рыночной цены, формирующейся под воздействием спроса и предложения, инфляции и т.п.

Решение проблемы оценки земли предполагает учет ее стоимости в бухгалтерском балансе.

В настоящее время стоимостная оценка земли осуществляется на основе различных методик. Чаще всего используются Международные стандарты оценки недвижимого имущества. С учетом этих стандартов, а также научных

изысканий зарубежных и отечественных ученых разработан ряд методик оценки земли как недвижимого имущества.

Экономический тренинг к темам 8 –9.

1. Фирма предлагает взять банковскую ссуду на строительство нового предприятия. Годовая ставка процента составляет 18%. Ожидаемая норма прибыли определена в 20%.

При этих условиях фирма

- а) не будет строить нового предприятия;
- б) будет строить нового предприятия;
- в) не смотря на убыток решит строить предприятие;
- г) не может принять решение на основе имеющейся информации;
- д) такая ситуация не может иметь места.

2. Субъект, который держит деньги на банковском счете при 8%-ной годовой ставке, решил подписаться на журнал. Годовая стоимость подписки – 12 долларов, а двухгодичная – 22 доллара. В какую сумму обошлась подписка на второй год?

- а) 10 долларов;
- б) 10,8 доллара;
- в) 9,6 доллара;
- г) 11 долларов;
- д) 11,4 доллара;

3. Ставка процента выросла с 8 до 10%. Держатель бессрочной ценной бумаги, которая приносит ему годовой доход в 100 долларов, постоянно будет иметь

- а) потери капитала 40 долларов;
- б) потери капитала 50 долларов;
- в) доход от прироста капитала 50 долларов;
- г) потери капитала 250 долларов;
- д) доход от прироста капитала 250 долларов.

Задача

Пусть текущий рыночный курс акций = P , цена по опциону – P_0 , премия по опциону W , затраты покупателя на одну акцию по опциону – $A_0 + W$.
Определить, при какой рыночной цене акций покупатель получит прибыль? Ничего не получит? Получит убыток? Постройте график, используя полученные данные.

Словарь экономических терминов к темам 8-9.

Аграрные отношения – экономические отношения, охватывающие весь процесс воспроизводства в сельском хозяйстве и в отраслях сопряженных с ними.

Дисконтирование дохода – приведение дохода к сумме на момент вложения капитала.

Земельный налог – установленные законом стабильные платежи за единицу площади в год.

Землевладение – признание права данного физического или юридического лица на определенный участок земли.

Землепользование – использование земли в соответствии с установленным обычаем или законом порядке.

Номинальная ставка процента – текущая рыночная ставка процента без учета инфляции.

Реальная ставка процента – это номинальная ставка за вычетом ожидаемых темпов инфляции.

Ставка (норма) процента – отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к сумме ссуженного капитала.

Цена земли – дисконтированная стоимость или сегодняшняя оценка будущей суммы дохода.

Цена земли (нормативная) – показатель, характеризующий стоимость участка земли за срок окупаемости.

Раздел III.

Макроэкономика.

Глава 10

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСНОВНЫЕ

10.1

Понятие национальной экономики.

Структура национальной экономики.

Национальная экономика – это исторически сложившаяся система общественного воспроизводства страны, представляющая взаимосвязанную систему отраслей, предприятий и видов производств, а также существующие в хозяйстве формы общественного труда.

Основу национальной экономики составляют предприятия, организации, фирмы, домашние хозяйства, объединенные в единую систему. Они связаны между собой системой общественного разделения труда, выполняют определенные функции в производстве товаров и услуг.

Национальная экономика состоит из ряда крупных сфер: материальное и нематериальное производство, непроектируемая сфера.

В *материальном производстве* создаются необходимые для жизни и развития общества средства производства и предметы потребления. Оно включает в себя промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, торговлю и сферу услуг.

В экономической теории и практике хозяйствования предприятия нематериальной сферы группируют в два подразделения: 1) производство средств производства и 2) производство предметов потребления. Применительно к промышленности их выделяют как группу “А” (средства производства) и группу “Б” (предметы потребления).

Нематериальное производство в отличие от материального создает продукт, имеющий нематериальную форму (научные знания; информация; произведения искусства; услуги, оказываемые населению).

Непроизводственная сфера не занимается созданием материальных благ, но ее услуги необходимы обществу. Это оборона страны, судебные и юридические органы, религиозные учреждения, общественные организации.

Целью национальной экономики является обеспечение:

- стабильных высоких темпов развития;
- сочетания стабильности цен и их плавного регулируемого роста;
- высокого уровня занятости населения;
- поддержания внешнеторгового баланса.

Структура национальной экономики представляет собой устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями.

С точки зрения *организационно-экономических отношений* национальная экономика представляет собой устойчивые количественные соотношения между различными ее частями. Эти соотношения называются *пропорциями*. Они не остаются неизменными. Под воздействием НТП, избранного направления экономического роста (экстенсивного или интенсивного),

изменений потребностей национального хозяйства и т.п. пропорции изменяются. Виды макроэкономических пропорций:

-*общеэкономические*- Пропорции между производством и потреблением; накоплением и производством; материальным и нематериальным производством;

-*межотраслевые* -пропорции между промышленностью и сельским хозяйством, промышленностью и строительством и т.д.

-*внутриотраслевые*- между, например, выплавкой чугуна и производством стали в металлургии;

-*территориальные*- межотраслевые и внутриотраслевые пропорции в рамках отдельной территории;

-*межгосударственные*- пропорции между отдельными государствами, складывающиеся на основе международного разделения труда.

По форме отражения в статистике выделяются пропорции *стоимостные* и *натурально-вещественные*.

Современная национальная экономика имеет три основных уровня организации: первый- микроэкономика (от греч. малый); второй- *мезоэкономика* (от греч. промежуточный, средний); третий, высший- *макроэкономика* (от греч. большой).

Мезоэкономика отличается от ранее возникшей до нее микроэкономики (мы ее уже изучали) по всем видам экономических отношений.

С точки зрения *организационно-экономических* отношений мезоэкономика представляет собой крупные предприятия и их объединения, возникшие на основе *концентрации* и *централизации* производства и капитала, развития межотраслевых связей. Это акционерные общества, холдинг-компании, траст- компании. А в результате слияния промышленного и финансового капитала (через систему участия, контроля рынка ссудного капитала, спекуляций на фондовой бирже и т.п.) возникает *финансовая*

олигархия- небольшая группа крупнейших владельцев торгового- промышленного и банковского капитала. В настоящее время мезоэкономика в нашей стране представлена в основном *финансово- промышленными группами (ФПГ)*. Это совокупность юридических лиц, которые действуют как основное и дочерние общество или объединяют свое имущество на основе системы участия.

С точки зрения *социально- экономических* отношений мезоэкономика характеризуется тем, что вместо индивидуальной частной собственности возникает общая долевая собственность.

В результате на смену мелких капиталов приходит объединение капиталов. Краткосрочные рыночные договоры заменяются долгосрочными контрактами. А в сфере управления хозяйством чисто стихийное приспособление к рыночным ценам уступает плановому управлению мезообъединением.

Макроэкономика выражает *целостность всего национального хозяйства*. Макроэкономика- это не простая сумма микрохозяйств. В ней все хозяйственные элементы *интегрируют в единое целое*. К объединяющим факторам относятся следующие:

-общее разделение труда между отраслями, сферами и регионами;

-кооперирование крупных структурных подразделений производства (поставка друг другу частей совместно изготавливаемой продукции);

-национальный рынок, образующий единое экономическое пространство, результатом чего становится образование *единого народнохозяйственного комплекса*, объединяющего все звенья общественного производства в целостный организм.

Национальная экономика характеризуется наличием специфической базы ,обуславливающей *реализацию общенациональных потребностей и интересов*. В эту базу включают:

-значительное государственное присвоение материальных благ и услуг (прибавочного продукта);

-общенациональная инфраструктура (производственная и социальная);

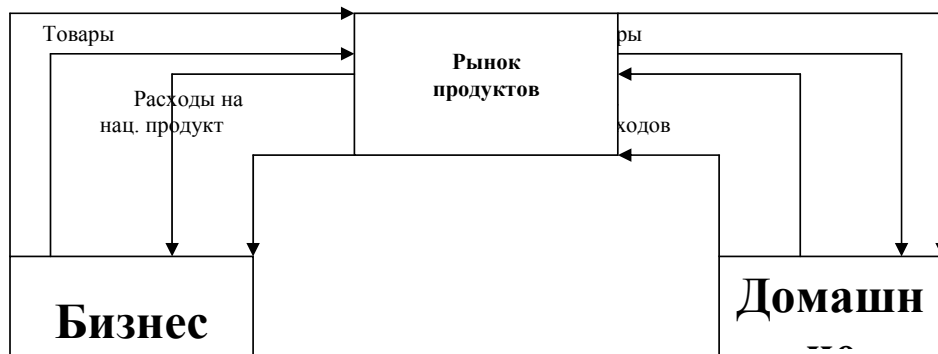
-производство общественных благ и организация их коллективного потребления;

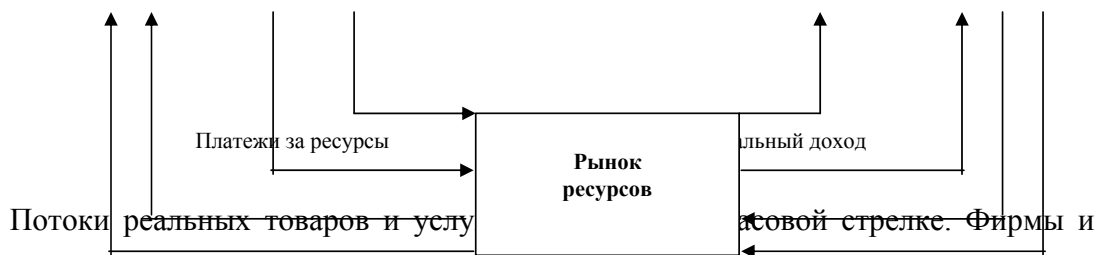
10.2

-проведение государством экономической политики в интересах всего общества.

Общественный продукт. Система межотраслевых связей. Модели воспроизводства общественного продукта.

Национальная экономика охватывает производство и воспроизводство всех материально- вещественных и личных факторов (капитала, земли и труда), потребительских товаров и услуг. Она представлена миллионами индивидуальных фирм и семейных хозяйств, каждое из которых принимает самостоятельное решение, стремясь максимально реализовать свои экономические интересы. Будучи связанными системой общественного разделения труда, все они взаимодействуют друг с другом. Упрощенно это можно рассмотреть на схеме кругооборота доходов и продуктов в простой экономической системе (без учета правительства, финансового рынка, экспорта и импорта), где семейные хозяйства тратят получаемые ими доходы на потребление товаров и услуг, а фирмы продают товары друг другу сразу же после их производства (рис.1).





Фирмы и семейные хозяйства связаны между собой двумя группами рынков: рынками продуктов и услуг и рынками ресурсов, где фирмы приобретают у семейных хозяйств ресурсы- землю, капитал, рабочую силу. Потоки товаров и услуг, движутся, по часовой стрелке, сбалансированы с потоками денежных платежей, направленных против часовой стрелки. Все производственные издержки фирм рассматриваются как денежные платежи за производственные ресурсы, приобретенные у домашних хозяйств (в этой схеме нет деления доходов на прибыли и платежи за ресурсы).

Производственные ресурсы распределяются между различными частями экономики в *сбалансированном* виде, что означает стремление к достижению совокупной пропорциональности между:

- производством и потреблением;
- ресурсами и их использованием;
- спросом и предложением;
- факторами производства и их результатами;
- материально- вещественными и финансовыми потоками.

Таким образом, национальная экономика представляет собой сложную совокупность, в которой индивидуальные, не зависящие друг от друга капиталы связаны существующим общественным разделением труда. Эта связь осуществляется через их движение, кругооборот. В экономической теории эту сложную совокупность индивидуальных капиталов принято называть *общественным капиталом*.

Движение общественного капитала осуществляется в сферах производства и обращения. В результате движения его в сфере производства создается *совокупный общественный* продукт, или благо. Это совокупность всех товаров и услуг, созданных в национальной экономике в течение определенного периода (например года).

Впервые в истории экономической мысли попытку анализа общественного капитала и его движения как постоянно повторяющегося процесса производства и сбыта предпринял Ф. Кенэ в знаменитой “Экономической таблице” (1758 г.).

Главная проблема, которую решал Ф. Кенэ в выше названной работе, -это выявление основных народнохозяйственных пропорций, которые обеспечивают развитие национальной экономики. “ Экономическая таблица” представляет по сути, схему, показывающую, как происходит реализация годового продукта общества и как формируются предпосылки воспроизводства в национальном масштабе, как осуществляются связи между различными субъектами экономики. В “ Экономической таблице” субъекты экономики представлены тремя основными классами: 1) производительный класс (фермеры, крестьяне, наемные рабочие в сельском хозяйстве); 2) класс собственников- те, кто получает ежегодно чистый продукт, созданный в земледелии (церковь, король, землевладельцы и их челядь); 3) бесплодный класс, к которому относились люди, занятые в промышленности (капиталисты, рабочие, ремесленники, торговцы). Кенэ считал, что продукт (благо) создается только в сельском хозяйстве. Промышленность же перерабатывает созданный продукт. Иначе говоря, “ Экономическая таблица ”- это первая макроэкономическая сетка натуральных (товарных) и денежных потоков общественного продукта.

Над проблемами воспроизводства общественного капитала работали А. Смит, Д. Рикардо. Но основополагающую схему, описывающую процесс

воспроизводства, как подчеркивает В. Леонтьев в “ Экономических эссе “, создал К. Маркс. Во II томе “ Капитала “ К. Маркс определяет общественный капитал как совокупность индивидуальных капиталов в их взаимосвязи и переплетении, характеризующуюся антагонизмами и противоречиями.

Структуру совокупного общественного продукта (СОП), созданного в процессе движения капитала, К. Маркс рассматривает как единство потребительской стоимости и стоимости. По стоимости СОП состоит из постоянного капитала c , то есть стоимости потребленных средств производства, или фонда возмещения, переменного капитала v , или воспроизведенного фонда заработной платы, и созданной в течении года прибавочной стоимости m . С точки зрения натурально- вещественной формы (потребительной стоимости) СОП состоит из средств производства и предметов потребления. Все общественное производство представлено в виде двух крупных подразделений: производство средств производства- первое подразделение и производство предметов потребления- второе подразделение. Та часть СОП, которая идет на удовлетворение личных и духовных потребностей, образует *фонд потребления* $v+m$. При простом воспроизводстве он состоит из предметов потребления. При расширенном воспроизводстве часть его m используется на увеличение факторов производства и составляет *фонд накопления*.

Между различными частями СОП как по стоимостной, так и по натурально-вещественной форме существует строгое соотношение.

В каждом подразделении готовый продукт в процессе воспроизводства должен возмещаться, поэтому главная проблема процесса воспроизводства состоит в выяснении того, *каким образом происходит возмещение СОП по стоимости и по натуральной форме и какие должны быть пропорции между двумя подразделениями общественного производства*. К. Маркс использует схемы простого и расширенного воспроизводства и обосновывает условия реализации СОП.

Исходная схема простого воспроизводства (при $m=100\%$):

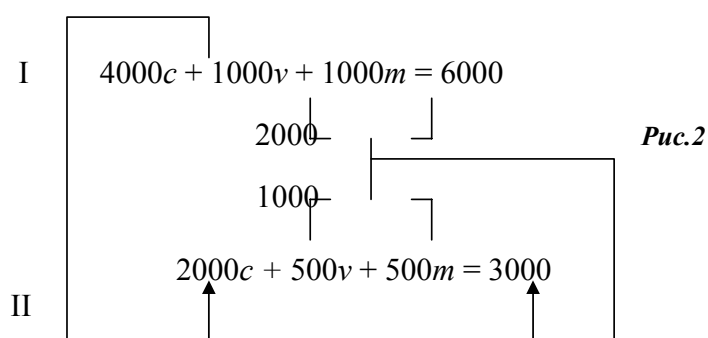
I *подразделение*- производство средств производства. Затраты капитала составляют: $4000c + 1000v = 5000$ ($c: v = 4:1$).

II *подразделение*- производство предметов потребления. Затраты капитала составляют: $2000c + 500v = 2500$ ($c: v = 4:1$).

СОП составит:

$$\left. \begin{array}{l} \text{I. } 4000c + 1000m = 6000 \\ \text{II. } 2000c + 500v + 500m = 3000 \end{array} \right\} 9000.$$

Реализация частей СОПа при простом воспроизводстве показана на рис.2.



Пропорции, которых возможна полная реализация годового СОП:

- 1) $I(v + m) = IIc$;
- 2) $I(c + v + m) = Ic + IIc$;
- 3) $II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m)$.

Исходная схема для расширенного воспроизводства (при $m^>=100\%$).

I *подразделение*- производство средств производства. Затраты капитала: $4000c + 1000v = 5000$.

II *подразделение*- производство предметов потребления. Затраты капитала: $1500c + 750v = 2250$.

Реализация частей СОП при расширенном воспроизводстве выглядит следующим образом (рис.3):

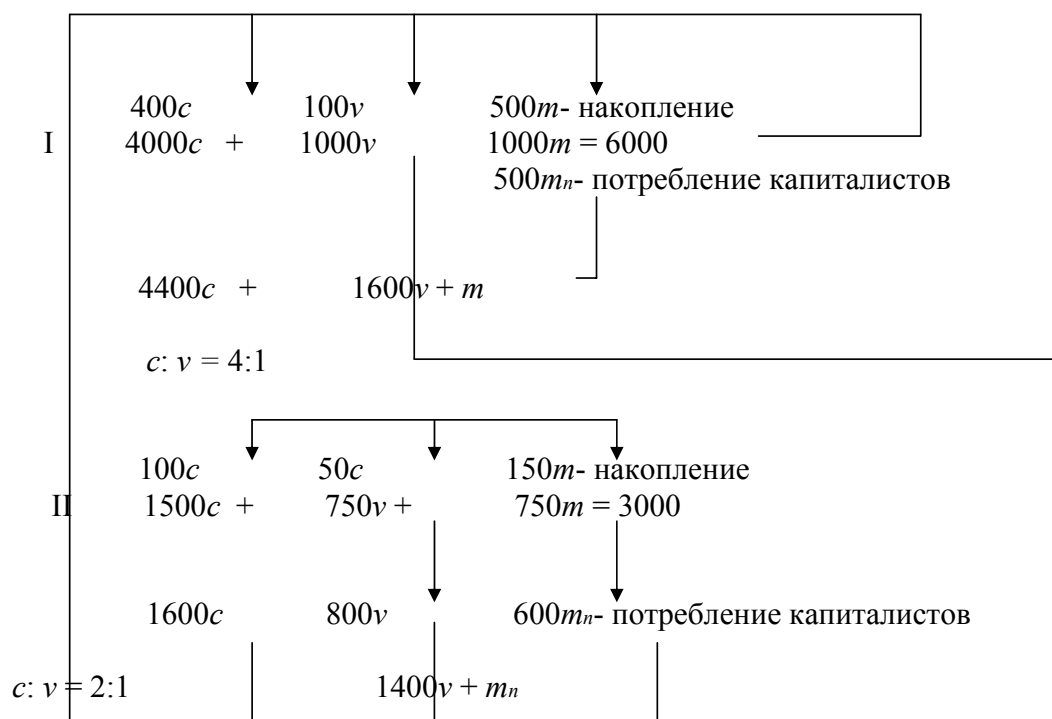


Рис.3

Условия реализации различных частей СОП при расширенном воспроизводстве

- 1) $I(v + m) > IIc$;
- 2) $I(c + v + m) > Ic + IIc$;
- 3) $II(c + v + m) < I(v + m) + II(v + m)$.

В связи с этим расширенное воспроизводство предполагает следующие пропорции:

$$1) I(v + \Delta v + m) = II(c + \Delta c),$$

где c - постоянный капитал, v - переменный капитал;

$$2) I(c + v + m) = I(c + \Delta c) + II(c + \Delta c),$$

где Δc - прирост постоянного капитала;

$$3) I(v + \Delta v + m_n) + II(v + \Delta v + m_n) = II(v + \Delta v + m),$$

где Δv - добавленный переменный капитал, m_n - лично потребляемая капиталистом прибавочная стоимость.

В.И. Ленин дополняет теорию расширенного воспроизводства схемами с учетом научно-технического прогресса (НТП).

Таким образом, в схемах воспроизводства К. Маркса показана принципиальная возможность реализации СОП. Однако в ходе капиталистического воспроизводства, анархии и конкуренции пропорции между двумя подразделениями нарушаются, что обостряет проблему реализации совокупного общественного продукта и углубляет противоречия капитализма. Когда диспропорции достигают наивысшей степени, - наступает кризис. Через кризис пропорции восстанавливаются. Отсюда делается вывод о циклическом характере капиталистического воспроизводства.

Оценивая значение теории воспроизводства К. Маркса, В. Леонтьев подчеркивает, что К. Маркс дал блестящий анализ долговременных тенденций капиталистической системы. "... схема Маркса всё еще составляет одно из немногих положений, относительно которого между представителями большинства теорий делового цикла существует, по-видимому, молчаливое согласие. В этой связи интересно заметить, что даже профессор Хайек, как видно из его последних статей, интенсивно реконструирует свою собственную диаграмму инвестиций. Не надо быть пророком, чтобы предсказать, что рано или поздно он представит нам круговую диаграмму ортодоксального марксистского типа".

В. Леонтьев вошел в экономическую теорию как создатель баланса межотраслевых связей в модели "Затраты-выпуск". Давая общую характеристику его модели, можно сказать, что в ней речь идет о методе межотраслевых балансов, теоретические и практические основы которых разрабатывались еще в нашей стране (план ГОЭРЛО). Опыт составления

балансов в СССР (1923- 1924 гг.) оказал определенное влияние на В. Леонтьева, который, кстати, сам принимал участие в разработке плана ГОЭРЛО. Продолжая развитие идей Л. Вальера, В. Леонтьев предложил макроэкономическую модель общего рыночного равновесия, построенную на основе структурных взаимозависимостей всех фаз воспроизводства – производства, распределения, обмена и потребления. Она представлена в виде таблицы элементов, состоящих из четырех разделов (квадрантов). Первый межотраслевой баланс (МОБ) был опубликован в США в 1935 г. В СССР первый *отчетный* баланс был рассчитан к 1961 г. по данным 1959 г. Первый *плановый* МОБ был разработан на 1962 г. НИЭИ и ГВЦ при Госплане СССР. В дальнейшем отчетные МОБы разрабатывались за 1966, 1972, 1978, 1982 и другие годы. Следует отметить, что в нашей стране практическое применение МОБа носило во многом технологический характер. В модели В. Леонтьева межотраслевые потоки продукции имели товарный (рыночный) характер. В общем виде модель МОБа – это система линейных уравнений вида:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + y_j, (i = 1, 2, \dots, n),$$

где, a_{ij} – технологические коэффициенты, показывающие, сколько продукции отрасли i надо затратить для производства продукции отрасли j . В матричной форме модель МОБа записывается так:

$$x = ax + y,$$

где, $A = \begin{bmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \dots & a_{ij} & \dots \\ a_{n1} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}$ матрица технологических коэффициентов прямых затрат;

$x = (x_1 \ x_2 \dots x_n)$ - выпускаемая в народном хозяйстве валовая продукция соответствующих отраслей;

$y = (y_1 \ y_2 \dots y_n)$ - выпуски конечного продукта при $y_i = \sum_{i=1}^n y_{il}$.

Данная модель позволяет при заданной продукции x определить выпуск конечного общественного продукта y , а при данном конечном продукте – найти необходимые для его производства объемы валовой продукции по отраслям национальной экономики. Кроме того, можно и сочетать эти два подхода, задавая одной частью ресурсы, а другой частью – конечный продукт. В модели отражены все ведущие факторы и показатели экономики; сферы и секторы; валовой выпуск продукции; промежуточный продукт; конечный продукт и национальный доход; все материальные потоки в народном хозяйстве и экспортно- импортные связи. Модель “ Затраты- выпуск “ представлена в виде таблицы народнохозяйственного баланса (табл.1), “ *затраты* “- столбцы баланса, отражающие совокупный спрос всех покупателей, а “ *выпуск* “-строки баланса, отражающие совокупное предложение (всех продавцов).

Для лучшего понимания идеи “ Затраты –выпуск “ В. Леонтьев применяет модель простой экономики, состоящей из двух производственных отраслей- сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности, а также потребительской сферы домашних хозяйств (конечное потребление). Предполагается, что производится два продукта: пшеница и ткань. Количественные связи между отраслями устанавливаются через технологические коэффициенты (табл.1).

Таблица 1

Макроэкономическая модель “ Затраты- выпуск “

Выпуск/Затраты	Отрасль1: Сельское хозяйство	Отрасль2: промышленность	конечное потребление (домашнее хозяйство)	валовая продукция
Отрасль1: Сельское хозяйство (пшеница) Отрасль2: Промышленность (ткани)	25	20	55	100
	14	6	30	50

Данные таблицы позволяют определить коэффициенты прямых затрат двух отраслей, которым присуще свои технологии. Так, сельскому хозяйству требуется 0,25 единицы продукции собственного производства и 0,14 единицы продукции обрабатывающей промышленности; обрабатывающей промышленности требуется 0,40 единицы продукции сельского хозяйства и 0,12 единицы продукции собственного производства. Коэффициенты сведены в табл.2.

Таблица 2.

Затраты на единицу продукции

Выпуск/ затраты	Отрасль 1: Сельское хозяйство	Отрасль 2: промышленность
Отрасль 1: сельское хозяйство	0,25	0,40
Отрасль 2: промышленность	0,14	0,12

Эту таблицу В. Леонтьев называет “ Структурной матрицей “ экономики, так как с помощью данных коэффициентов можно определить величину годовой ВП сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности с учетом, что удовлетворяется не только спрос конечных потребителей (то есть домашних хозяйств) каждого из этих двух продуктов, но и промежуточное потребление, которое, в свою очередь, зависит от уровня выпуска каждой из двух отраслей. Эту связь В. Леонтьев представляет следующими уравнениями:

$$\begin{aligned}x_1 - 0,25x_1 - 0,40x_2 &= y_1, \\x_2 - 0,12x_2 - 0,14x_1 &= y_2.\end{aligned}\quad (1)$$

ВП сельского хозяйства – 100 %, ВП промышленности- 100 % или

$$\begin{aligned}0,75x_1 - 0,40x_2 &= y_1, \\-0,14x_1 + 0,88x_2 &= y_2,\end{aligned}$$

где x_1 и x_2 – неизвестный валовой выпуск сельскохозяйственных и промышленных товаров соответственно; y_1 , y_2 - заданные количества сельскохозяйственной и промышленной продукции, направляемой на конечное потребление. Эти два линейных уравнения с двумя неизвестными можно решить, исходя из известных x и y . Общее решение записывается в следующем виде:

$$\begin{aligned}x_1 &= 1,457y_1 + 0,662y_2, \\x_2 &= 0,232y_1 - 1,242y_2.\end{aligned}\quad (2)$$

Подставляя в правую часть известные величины y_1 , y_2 , можно вычислить величины x_1 , x_2 . Для нашего случая (см. табл. 1) $y_1 = 55$ и $y_2 = 30$. Произведя необходимые операции сложения и умножения, получаем, что x_1 и x_2 равны

валовому выпуску сельскохозяйственной (100 ед.) и промышленной (50 ед. ткани) продукции, что показано в табл.3.

Набор коэффициентов (матрица) в правой части системы уравнений (2):

$$0,232 \begin{bmatrix} 1,457 & 0,662 \\ & 1,242 \end{bmatrix} \quad (3)$$

называется “обратной” к матрице, состоящей из коэффициентов прямых затрат:

$$-0,14 \begin{bmatrix} +0,75 & -0,40 \\ & +0,88 \end{bmatrix} \quad (4)$$

Данные коэффициенты означают полные затраты пшеницы, пошедшей на удовлетворение *конечного спроса на нее* (прямые и промежуточные затраты).

Если в таблицу “Затраты- выпуск” ввести строку “добавленная стоимость”, в которой единица труда (чел. – ч) будет равна 1 долл., то получим следующий вариант (табл.3).

Таблица (3)

**Модель “Затраты- выпуск” с включением затрат труда
(в натуральных и стоимостных единицах)**

Выпуск/ Затраты	Сельское хозяйство	Промышленность	Домашнее хозяйство	Валовая продукция
Сельское хозяйство	25	20	5	100
Промышленность	14	6	30	50
Затраты труда (добавленная стоимость, долл.)	80	180	-	260

Таким образом, эта таблица межотраслевого баланса позволяет провести анализ взаимозависимости (на макроэкономическом уровне) цен, материальных и трудовых затрат и определить добавленную стоимость. Если в нашем примере допустить, что цена единицы сельхозпродукта = 2доллю., то можно найти платежи за первичные факторы в расчете на единицу валового выпуска продукции (табл. 4).

Таблица 4.

Матрица технологических коэффициентов

Выпуск/ Затраты	Сельское хозяйство	Промышленность
Сельское хозяйство	0,25	0,40
Промышленность	0,14	0,12
Первичные затраты - в чел. – ч, в денежном выражении (1 ч = 1 долл.)	0,80	3,60

Из таблицы следует, что платежи за первичные факторы в расчете на единицу продукции (ВП) составляют 0,80 долл. В сельском хозяйстве и 3,60 долл. в промышленности.

Встает вопрос: возможны ли диспропорции и если возможны, то почему в модели В. Леонтьева все сбалансированно? Ответ заключается в том, что МОБ отражает факт уже *состоявшихся сделок*, реальных рыночных потоков.

Возможности же этой модели велики и позволяют получить информацию, которую нельзя добыть другим путем. Так многие годы существовало в США убеждение, что они, как страна с избыточным капиталом и ограниченным рынком рабочей силы, с высокой оплатой труда, должны осуществлять

внешнеэкономические связи с остальным миром (менее богатым) так, чтобы в ее экспорте преобладали капиталоемкие товары, а в импорте более трудоемкие. В. Леонтьев показал, что с учетом косвенных межотраслевых связей США “экспортирует “ *труд* и “импортирует “ *капитал*.

Первая модель МОБа, построенная в США, охватывала 44 отрасли, сейчас- более 400.

Что же касается нашего Отечества, то в свое время В. В. Новожилов предупреждал о необходимости достижения оптимальности народнохозяйственного планирования на основе соединения оптимизации народнохозяйственных планов с оптимизацией центробразования. Эту же мысль проводил и Л. В. Канторович в теории объективно обусловленных оценок. Этим экономистам- математикам было ясно, что общее равновесие экономической системы предполагает равенство спроса и предложения и соответствующие цены. Но догматическая наука и практика оказалась глухими к такой постановке вопроса.

В результате в отличие от развитых капиталистических стран, где рынок постоянно реагировал на изменения в потребностях, ресурсных и технологических возможностях производства и соответственно менялась матрица межотраслевых связей, у нас адаптации почти не было. И, обогнав США по выпуску чуть ли не всех основных видов промежуточной продукции, мы все больше отставали от них по конечным результатам.

Следует заметить, что мировая экономическая теория и хозяйственная практика используют различные определения и измерения общественного продукта, которые обусловлены:

- различиями в теоретических подходах к характеристике общественного производства, а отсюда- различной методикой статистических расчетов;

- различными стадиями движения общественного продукта, требующими и соответствующими макроэкономическими показателями.

10.3

Валовой национальный продукт и национальный доход.

Система национальных счетов

Объективные потребности международных экономических связей определяют необходимость исчисления и использования показателя- *валового национального продукта*. Он исчисляется по методике ООН и отражает конечные результаты развития не только сферы материального производства, но и непродуцированной сферы. В нем аккумулируются все доходы от экономической деятельности фирм, организаций, учреждений, а так же населения, занятого в национальном хозяйстве.

Валовой национальный продукт (ВВП) определяется как общая или рыночная стоимость полного объема всей производственной конечной продукции и услуг в экономике за год.

ВВП учитывает амортизационные отчисления, включенные в готовую продукцию и добавленную стоимость. *Добавленная стоимость* представляет *разницу* между *продажами* фирм и *покупками* фирмами сырья, материалов, топлива, энергии и др. услуг.

Показатель добавленной стоимости позволяет исключать двойной счет при исчислении ВВП.

Своего рода вариантом ВВП является *валовой внутренний продукт* (ВВП). Он представляет сумму добавленной стоимости всех производителей товаров и услуг граждан, проживающих на территории данной страны и резидентами не более 1 года. Иначе говоря, ВВП- это ВВП за минусом разницы между поступлениями факторных доходов из- за границы и факторными доходами,

полученными зарубежными инвесторами в данной стране. Например, для Франции после расчета показателя ВВП нужно добавить поступление факторных доходов из Великобритании, Германии, США и т. д. и вычесть факторные доходы британских, германских и американских субъектов рыночного хозяйства. Разница между ВВП и ВВП незначительная и колеблется в пределах $\pm 1\%$ от ВВП. Статистической службой ООН рекомендуется использовать ВВП в качестве основного показателя для составления национальных счетов (балансов).

В нашей стране ВВП стал исчисляться с 1989 г.

ВВП, исчисленный в текущих ценах, представляет его *номинальное значение*. ВВП, исчисленный в ценах с учетом инфляции (то есть применения индекса цен), дает нам *реальное* его значение. Поэтому для сравнения ВВП за различные промежутки времени вводится понятие *уровня цен*, который выражается в виде *индекса цен* (где $I_{ц.г}$ – индекс цен данного года, %, $Ц_{т.г}$ – цена товара или товаров в данном году, P .; $Ц_{т.б}$ – цена аналогичного товара или товаров в базовом году, P .). Его можно представить как отношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг *текущего года* и соответствующей ценой таких же товаров и услуг *базового года*.

$$I_{ц.г} = 100 \frac{Ц_{т.г}}{Ц_{т.б}}$$

Наиболее употребительным является индекс потребительских цен (ИПЦ). Он рассчитывается по набору потребительских товаров и услуг (“потребительская корзина”), куда входят самые важные для населения товары и услуги. В зарубежных странах такие “потребительские корзины” рассчитывают ежегодно. В нашей стране эти расчеты осуществляют, как правило, профсоюзные организации. Правительственной информации об этом нет.

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП (с учетом инфляции) называется *ВВП-дефлятором*.

Существуют методы расчета ВВП по *расходам* и по *доходам*. Расчет ВВП по расходам состоит в суммировании всех расходов на приобретение (потребление) *конечного* продукта. Сюда входят:

1. Потребительские расходы населения C , включающие расходы домашних хозяйств на различные товары и услуги (хлеб, обувь, телевизоры и т. п.).

2. Расходы на частные инвестиции в национальную экономику IQ . Это затраты на инвестиционные товары, такие как технологическое оборудование, производственные здания, материально –технические запасы, жилищное строительство. Различают *валовые* и *чистые* инвестиции. К валовым относят затраты на возмещение всего выбывающего оборудования. Инвестиции, идущие на покупку нового оборудования, называются чистыми инвестициями.

3. Государственные расходы G – это расходы государства непосредственно на производство товаров и услуг (электроэнергии, школы, больницы, музеи, библиотеки). Услуги государства оцениваются по издержкам государства, а не по рыночной цене. Что касается *трансфертных* платежей (пособия, по безработице пенсии), они представляют часть гос- расходов и не способствуют производству товаров в будущем. Поэтому при исчислении ВВП они в гос- расходы не включаются.

4. Чистый экспорт x_n – это разница между экспортом и импортом. В национальный объем производства входит только то, что производится в данной стране, и исключаются расходы других стран на производство товаров и услуг в данной стране. Чистый экспорт $x_n = \text{экспорт } E_x - \text{импорт } I_M$. Следовательно, ВВП по расходам $GNP = C + IQ + G + x_n$.

Определение ВВП по доходам учитывает:

- *заработную плату*, включающую оплату труда рабочих и служащих, выплачиваемую фирмами и государством; взносы предприятий в фонды соцстраха, пенсионный фонд, медицинское страхование, пособия по безработице. Все эти расходы составляют часть общих издержек производства и включаются как дополнение к заработной плате;

- *процент-* плата за использованный капитал его собственнику, выступающему в качестве работодателя;

- *арендные платежи*, получаемые в виде доходов земельными собственниками, владельцами помещений, оборудования и др. ресурсов. Это плата за собственность;

- *прибыль*, которая подразделяется на прибыль, получаемую частными собственниками, и прибыль корпораций. В первом случае прибыль принадлежит собственникам предприятий, во втором- она распределяется между акционерами в виде дивидендов. Часть этой прибыли получает государство в форме налога на корпорации. Оставшаяся часть прибыли корпораций (нераспределенная прибыль) инвестируется в производство сразу либо позже, способствуя росту корпораций;

- *отчисления*, не связанные с *распределением прибыли*. Это отчисления на *потребленный капитал* и *косвенные налоги* на бизнес.

Для наглядности эти два метода исчисления ВВП можно представить в виде таблицы (цифры условные, млрд руб.) (табл.5).

Методы исчисления ВВП

Метод потока расходов		Метод потока расходов	
1. Расход на потребление	3220	1. Объем потребленного капитала	505
2. Валовые внутренние инвестиции	685	2. Косвенный налог на бизнес	393

3. Государственные закупки	864	3. Зарплата наемных работников	2905
4. Чистый экспорт	93	4. Процент	392
		5. Доход от индивидуальных вложений	325
		6. Налог на прибыль корпораций	145
		7. Дивиденды	98
ВНП	4862	8. Нераспределенная прибыль корпораций	98
		ВНП	98

Существует и третий метод исчисления ВНП (ВВП) – *производственный метод*, когда суммируется добавленная стоимость, созданная в производстве всех сфер экономики.

Добавленная стоимость- это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятий в создании стоимости конкретного продукта. Это- зарплата, прибыль, процент за кредит и амортизация.

Стоимость потребленного сырья и материалов, которые приобретены у поставщиков и в создании которых конкретные предприятия не принимали участия, в добавленную стоимость не включается. В советской практике этот показатель назывался условно чистой продукцией.

Поскольку ВНП включает амортизационные отчисления, точное представление об объеме продукции за год искажается. Поэтому в экономике используется показатель *чистого национального продукта*. Он определяется вычитанием из ВНП объема потребленного капитала (амортизация). По данным таблицы это составит: ЧНП = 4862 млрд руб.- 505 млрд руб. = 4357 млрд руб. Если же из ЧНП (4375 млрд руб.) вычесть косвенные налоги на бизнес (393 млрд руб.), то мы получим величину национального дохода (НД).

Смысл этой разницы в том, что государство, взимая косвенные налоги с предпринимателей, ничего не вкладывает в производство, а поэтому его нельзя рассматривать как поставщика ресурсов. С точки зрения собственников ресурсов, национальный доход является измерителем их доходов от участия в производстве за текущий период.

Исследованием национального дохода занимались экономисты различных направлений. Так, У. Петти составил баланс доходов и расходов населения Англии (1664 г.), определяя сумму доходов населения, полученных с земли, домов, капиталов и затрат труда.

А. Смит и Д. Рикардо определяли стоимость всего общественного продукта суммой доходов общества, включая в нее и стоимость средств производства (догма Смита). Французский экономист Ж.-Б. Сей считал, что национальный доход создает каждый человек, получающий доход. Так как стоимость и полезность вещи есть результат услуг трех факторов (труда, земли и капитала), то и общая стоимость всех продуктов (НД) складывается из доходов трех классов - рабочих, капиталистов и землевладельцев. Иначе говоря, национальный доход, по Сею, создается не только трудом, но и капиталом, и землей (вещественными факторами производства).

Этой же позиции в определении НД придерживается и современная западная экономическая мысль. Следует указать их на позицию К. Маркса в этом вопросе. Обосновывая законы и условия производства, К. Маркс опирался на свою теорию двойственного характера труда, что позволило ему преодолеть "догму Смита" (НД = СОП) и показать, что благодаря абстрактному труду в стоимости всей массы товаров содержится *новая стоимость* ($v + v'$), а благодаря *конкретному* труду-перенесенная стоимость средств производства c . Эта вновь созданная стоимость, воплощающая эквивалент стоимости рабочей силы (зарплаты) v , и прибавочная стоимость, созданная трудом всех наемных работников m , исчисленная в денежной форме, и называется национальным

доходом. Иначе говоря, НДС, по Марксу, создается только трудом наемных работников, занятых в сфере материального производства, его динамика зависит от повышения производительности труда, эффективности производства. Распределяется НДС в капиталистическом обществе в соответствии с величиной капитала, то есть в интересах тех, кто является собственником средств производства.

С марксистской позиции экономически неоправданно учитывать доходы от деятельности работников средств массовой информации, юристов, военных, правоохранительных органов и т. п. Все эти профессии создают специфические услуги, но прямого отношения к процессам воспроизводства не имеют, то есть их доходы формируются за счет фонда потребления, который создается в результате распределения производственного НДС через госбюджет и другие каналы. Такая методика подсчета позволяет избежать искусственного завышения национального дохода на 20- 30%.

Взаимосвязь между важнейшими макроэкономическими показателями можно представить в виде следующей “цепочки “ (рис.4).

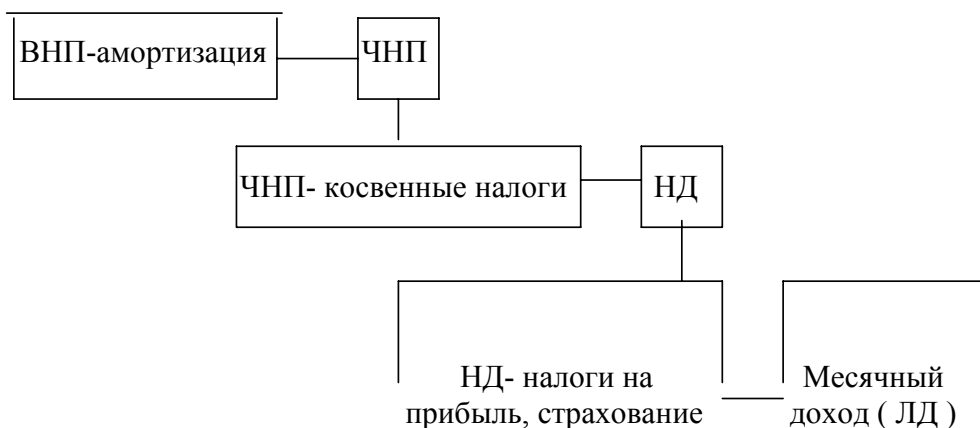


Рис.4

Таким образом, при всем разнообразии точек зрения на ВВП и НД общее между ними в том, что эти показатели дают возможность измерить объем производства страны и иметь представление об ее экономической мощи.

В докладе МБРР (Международный банк реконструкции и развития) приведены данные о наиболее зажиточных государствах планеты. Исследовалось 209 стран. В результате в 1996 г. по размеру ВВП на душу населения на первом месте была Швейцария, на втором- Люксембург, третье занимала Япония, четвертое- Дания, пятое- Норвегия, шестое- Швеция. Самой бедной страной мира признан Мозамбик. Данные по РФ отсутствуют.

Одним из важнейших показателей экономической мощи страны является национальное богатство.

Национальное богатство представляет собой совокупность потребительных стоимостей, духовных ценностей, интеллектуального потенциала, накопленных обществом за весь предшествующий период развития по состоянию на определенную дату.

Национальное богатство впервые было исчислено английским экономистом У. Петти в 1664 г.

Для подсчета национального богатства в соответствии с рекомендациями статистической службы ООН используется понятия “активы” и “пассивы”.

Активами являются объекты собственности, от владения и использования которых их субъекты получают экономическую выгоду. Это здания, машины и оборудование, земля, ценные бумаги, депозиты и т. д.

Пассивы – это задолженность или обязательства по погашению своих долгов. Совокупная величина активов за вычетом пассивов (задолженности) образуют собственный капитал. На уровне национальной экономики понятию “собственный капитал” соответствуют чистые активы.

В состав национального богатства включаются:

основные фонды (активы) – производственные и непроизводственные;
земля и ее недра;
исторические памятники, предметы искусства;
домашнее имущество граждан; патенты, авторские права;
финансовые активы- золото, специальные права заимствования,

наличные деньги, депозиты, ценные бумаги, страховые и технические резервы.

Величина национального богатства рассчитывается как суммарная разница между активами и пассивами по всем секторам экономики на конец определенного периода.

Вместе с тем ВВП не полностью отражает *реальное* экономическое благосостояния нации. В нем, например, не учитываются доходы от таких секторов экономики, как теневая, нелегальные виды развлечений, продажа наркотиков, рэкет, отрицательно сказывающихся на развитии общества. Не учитываются также и такие виды деятельности, как уход за больными и престарелыми, ремонт квартир, репетиторство и т. п., степень развития которых увеличивает благосостояние общества. Отсутствуют в нем и оценка негативных последствий загрязнения окружающей среды, увеличение свободного времени и т. д. В связи с этим американские экономисты В. Нордхаус и Дж. Гобин предложили ввести в научный оборот показатель “чистого экономического благосостояния” общества (ЧЭБ). Он равен ВВП минус отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние общества, плюс денежная оценка свободного времени и нерыночной деятельности. Правда, есть трудности в количественной оценке этих факторов.

Движение ВВП (ВВП) на всех стадиях воспроизводства отражает *система национальных счетов (СНС)*. СНС отражает идею общего экономического равновесия страны. СНС – это специальные балансы, в которых отражены, с одной стороны, наличие ресурсов, а с другой – их использование.

СНС была разработана статистической комиссией ООН и применяется с 1953 г. В ее разработку существенный вклад внесли американский экономист С. Кузнец и английский экономист Р. Стоун. В СНС – своеобразных таблицах выражены равновесные состояния совокупности операций обмена между участниками экономических отношений (или агентами). Среди агентов можно выделить пять типов: 1) *нефинансовые предприятия* (фирмы). Их функция – производство товаров и услуг в целях получения денег; 2) *домашние хозяйства*: семейные ячейки, функция которых – потребление; 3) *администрация* – госучреждения, частный административный аппарат (профсоюзы и др.), которые оказывают услуги, не связанные с рынком, деньгами, и те агенты, чьей функцией является распределение стоимостей, созданных в производстве; 4) *финансовые учреждения* – (банки, кредитные, страховые и т. п. учреждения); 5) *заграница* – агенты за пределами страны.

Номенклатура счетов определяется в зависимости от конкретных агентов и операций. Это:

- *счет производства* – баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей;
- *счет валовой добавленной стоимости* – баланс производства доходов и возмещения основного капитала через амортизацию в продукте;
- *счет эксплуатации* – баланс распределения добавленной стоимости между зарплатой, выплатами по социальному страхованию, косвенным налогом;
- *счет распределения* – баланс распределения результата эксплуатации факторов на дивиденды и паи;
- *счет капитала* – баланс финансирования инвестиций (чистых), увеличение запасов;
- *финансовый счет* – итоговый баланс, который показывает, кто предоставил капиталы, кому были переданы излишние капиталы (бессальдовый счет). Важнейшие счета в народном хозяйстве можно представить в виде

табл.6, в которой все операции характеризуются в реальном и финансовом аспекте.

Таблица 6

Важнейшие счета в народном хозяйстве

Нефинансовые предприятия	Домашние хозяйства	Администрации	Финансовые учреждения	Заграница
Счет производства	-	-	-	-
Счет валовой добавленной стоимости	-	-	-	-
Счет эксплуатации факторов производства	Счет эксплуатации факторов производства	-	-	Счет текущих операций
Счет распределения	Счет распределения	Счет распределения	Счет распределения	-
Счет капитала	Счет капитала	Счет капитала	Счет капитала	-
Финансовый счет	Финансовый счет	Финансовый счет	Финансовый счет	Счет финансовых операций

Важнейшая характеристика СНС - *-принцип двойной записи*. Он означает, что каждая операция имеет *плательщика* и *покупателя*, и записывается один раз как *ресурсы* и один раз как *их использование*. Например, материальные расходы предприятия находят отражения в приходе на кассовом счете “Поступления материалов” и в расходе на имущественном счете “Оплата покупки”. Эта запись на двух счетах называется *корреспонденцией счетов*.

Сводный материально- финансовый баланс представляется в виде системы корреспондирующих счетов.

СНС представлена двумя уровнями: *сводные счета*, отражающие движение ВВП, НДС, финансирование капиталовложений, операции с другими странами, и *детализированные*, отражающие межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и потребление.

Что касается РФ, то СНС включает следующие сводные счета:

а) *счет внутренней экономики* (продукты, услуги, производство, образование доходов и их распределение и использование, капитальные затраты и финансовый счет);

б) *счет внешнеэкономических связей* (текущие операции, капитальные затраты, финансовый счет). Следует заметить, что в РФ пока идёт процесс перехода на СНС.

В итоге можно сказать, что использование СНС необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства и экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений НД.

Словарь экономических терминов

Валовой национальный продукт – совокупная стоимость произведенной в народном хозяйстве страны конечной продукции за год.

Валовой (совокупный) общественный продукт представляет собой совокупность материальных благ, произведенных в обществе за год.

Валовой внутренний продукт есть ВВП минус разница между поступлениями от факторных доходов производства из-за границы и факторными доходами нерезидентов в данной стране.

Национальная экономика – это система общественного воспроизводства страны, то есть взаимная система отраслей и видов производств, охватывающая формы общественного труда, существующие в народном хозяйстве.

Система национальных счетов – это определенный способ упорядочения информации об экономических операциях, совершаемых субъектами общественного воспроизводства.

Экономический тренинг

В табл.7 представлены данные, характеризующие величину номинального ВВП США за три года (в млрд долл.).

Таблица 7

Год	Номинальный ВВП	Индекс цен, %	Реальный ВВП
1929	104	121	
1933	56	91	
1939	91	100	

Определить:

- а) Какой год из трех является базовым ?
- б) Как изменился уровень цен за период с 1929 по 1933 гг. ?
- в) Как изменился уровень цен за период с 1933 по 1939 гг. ?
- г) Рассчитайте реальный ВВП для каждого года и укажите, в каком случае вы использовали дефлятор ВВП.

Глава 11

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ

11.1

Понятие экономического роста. Модели экономического роста

В предыдущих лекциях мы имели дело с экономикой, хотя и подверженной колебаниям спада и подъема, но все-таки стремящейся к равновесию; изучали приемы и способы воздействия на экономику, которые способствовали лучшему использованию производственных факторов.

Теперь рассмотрим проблему *экономического роста*.

Под экономическим ростом обычно понимают течение экономической жизни, тенденции в развитии элементов экономики (цен, произведенного продукта, безработицы и др.). Экономический рост находит свое выражение в увеличении ВВП, в экономической мощи страны.

Важнейшими проблемами теории экономического роста являются:

1) тенденции и источники роста; 2) обеспечение его долговременной устойчивости; 3) последствия технологической политики выбираемой модели; 4) темпы структурного обновления экономики; 5) изменение факторов и результатов.

Экономический рост понимается как *процесс*, включающий периоды *подъема* и *спада*, количественные и качественные изменения в экономике. Рост - это *положительная* динамика экономики. Спад – отрицательная динамика как всей экономики в целом, так и отдельных ее частей, фаз, сфер, факторов и элементов.

Экономический рост осуществляется и измеряется двумя взаимосвязанными способами: 1) увеличение *реального* ВВП или ЧНП за определенный промежуток времени; 2) увеличение реального ВВП или ЧНП в расчете на душу населения. Если мы хотим иметь представление об экономическом потенциале страны, то более подходящим является первый способ; если мы хотим знать об уровне жизни населения (в сравнении), то более предпочтителен второй способ. Так, ВВП Индии почти на 70% превосходит ВВП Швейцарии, однако по уровню жизни населения Индия отстает от Швейцарии более чем в 60 раз [8, с. 380 - 382]. Экономический рост измеряется годовыми *темпами роста* в процентах.

$$\text{Темп роста ВВП за год} = \frac{\text{ВВП}(1994) - \text{ВВП}(1993)}{\text{ВВП}(1993)} 100\%$$

Факторы экономического роста характеризуются *его источниками*.

Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами. Четыре из них связаны с *физической способностью* экономики к росту, а именно:

1) количеством и качеством природных ресурсов; 2) количеством и качеством трудовых ресурсов; 3) объемом основного капитала; 4) технологиями. Это факторы *предложения*. Именно они делают рост производства физически возможным.

Различаются *способность* к росту и сам *реальный* рост, для чего надо учитывать следующее: 1) рост зависит от *факторов спроса*, то есть чтобы реализовать растущий экономический потенциал, надо обеспечить полное использование ресурсов, а для этого требуется повышение уровня совокупных расходов; 2) на экономический рост влияют факторы *распределения*, то есть для наиболее целесообразного использования производственного потенциала должно быть обеспечено не только полное вовлечение ресурсов, но и наиболее эффективная их утилизация, кроме этого необходимо такое распределение ресурсов, которое позволило бы получить максимальное количество *полезной продукции*. Например, чистый прирост рабочей силы страны составляет 2 млн человек в год. Сам по себе этот прирост увеличивает потенциал экономики. Но чтобы увеличение потенциала выразилось в приросте производства, надо найти работу всем этим 2 млн человек, причем в тех сферах экономики, где *их* потенциал может реализоваться. Экономически нецелесообразно иметь обществу ни новых безработных, ни ИТР, занимающихся торговлей товаров на "барахолках."

Увеличение реального продукта и дохода может осуществляться двумя основными способами: 1) путем вовлечения большего объема ресурсов (экстенсивный путь) и 2) путем более производительного их использования (интенсивный путь).

Факторы, определяющие динамику реального продукта, можно представить на рис. 9



Рис.9

Реальный ВВП в любое время определяется как трудозатраты (в человеко-часах), умноженные на производительность труда (реальная часовая выработка на одного занятого), то есть ВВП равен числу отработанных человеко-часов, умноженному на производительность труда. Предположим, на предприятии занято 10 человек, каждый из которых отработывает по 2 тыс. часов в год (50 недель по 40 часов в неделю), так что общее число отработанных человеко-часов составляет 20 тыс. Если средняя выработка в расчете на человеко-час равна 5 долл., то общий выпуск продукции составит: $20 \text{ тыс.} \cdot 5 = 100 \text{ тыс. долл.}$

В западной учебной литературе самое пристальное внимание (наряду с другими проблемами) уделяется таким конкретным вопросам, как: движение капиталоемкости; тенденции реальной заработной платы; динамика отношения зарплаты к доходам собственников капитала; динамика уровня прибыли; тенденции уровня национальных сбережений по отношению к ВВП; темпы роста ВВП. При этом учитываются противоречия между научным и социальным ростом: ростом занятости и инфляцией; стабилизацией роста и ростом конкуренции, рыночным и бюджетным ростом; интенсивным и экстенсивным ростом.

В условиях совершенной конкуренции в соответствии с классическими традициями факторам производства *вменяются доли* производимых ими продукта и доходов (хотя на практике все гораздо сложнее). Исходя из этой *идеальной* посылки для анализа ряда тенденций экономического роста используется аппарат *производственных функций*. Производственной макроэкономической функции можно дать два основных определения: 1) это функция равновесного состояния выпуска продукции и определяющих его факторов (труда, капитала и земли); 2) это соотношение между национальным продуктом и взаимосвязанными факторами богатства общества, которые используются в экономике. Математическое выражение производственной функции имеет вид:

1) *общий* – $x=F(a_1, a_2, \dots, a_n)$ при условии, что $\frac{\alpha F}{\alpha a_1}, \frac{\alpha F}{\alpha a_2}, \dots, \frac{\alpha F}{\alpha a_n}$ - предельные величины
производительности факторов (a_1, a_2, \dots, a_n);

2) один из *частных* $y = \varphi(L, N, K)$, где F, φ - обозначение производственной функции; x, y - обозначение объемов продукта; L - труд; K - капитал; N – земля.

Производственная функция позволяет получать множество производственных комбинаций, дающих возможность найти *оптимальный вариант* при имеющихся ресурсах. Кроме этого используются еще *коэффициенты эластичности*, которые показывают, как возрастет объем продукции, если фактор производства увеличится на единицу. Коэффициенты эластичности находят эмпирически, решая для этого специальную систему уравнений. Производственные функции могут быть с постоянным и переменными коэффициентами эластичности. Возможности производственной функции можно проиллюстрировать на простейшей (двухфакторной) модели, когда используются только такие факторы, как труд и капитал.

Производственная функция имеет в таком случае вид

$$y = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta,$$

где y - национальный продукт; L - труд (рабочая сила); K - капитал всего общества;

α, β - коэффициенты эластичности ($\alpha + \beta = 1$); A - постоянный коэффициент,

который находится расчетным путем. Определим, каким должно быть вознаграждение факторов производства в соответствии с *неоклассическими* представлениями. Возьмем функцию производительности труда от капиталовооруженности. Разделив L на параметры функций y , равной $F(K, L)$, получим выражение:

$$\frac{Y}{L} = F\left(\frac{k}{L}, 1\right), \text{ или } y = f(K, i),$$

где y - производительность общественного труда; K - объем используемого в обществе капитала, приходящегося на одного работника. Данная функция (в условиях совершенной конкуренции) показывает: если объем используемого общественного капитала на одного работника возрастет, то возрастет также, но в меньшей степени, и продукт на одного рабочего (предельная производительность труда).

Вторая важная задача, решаемая на базе производственной функции, - это *определение и выбор* требуемой в данной макроэкономической ситуации комбинации факторов производства из множества вариантов. Производственную функцию со множеством комбинаций факторных компонентов можно представить в виде графика (рис- 10).

Кривые y_1, y_2, y_3, y_4 и т.д. называются *изоквантами* продукта. Они охватывают всевозможные комбинации факторов производства (труда и капитала) и дают определенную (в пределах изокванты) величину выпуска продукции. Каждая изокванта характеризует новый уровень производства, и величина выпуска продукции возрастает по мере смещения изоквант вправо:

$y_1 < y_2 < y_3 < y_4 \dots$ *Ип.* Тогда p_1, p_2, p_3, p_4, p_5 - это технологические комбинации факторов труда и капитала.

Иначе говоря, в намеченной стратегии экономического роста (переход от изокванты более низкого порядка к изокванте более высокой) можно выбирать варианты: более трудоемкий

($p_4 > p_3$), нейтральный; менее капиталоемкий ($p_2 < p_1$) и др. На основе производственной функции можно рассчитать эффективность замены одного фактора другим и т.д.

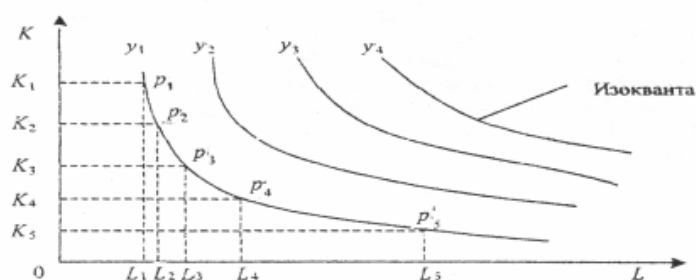


Рис. 10

Работы по использованию производственной функции в экономике были осуществлены в США: в 1909 г. - Митчерлилом, в 1928 г. - Ч. Коббом и П. Дугласом.

Кейнсианская модель экономического роста отражает общую для всех кейнсианцев зависимость между сбережениями и инвестициями. Харрод добавляет пункт "инвестирование нового капитала" (есть это и у Кейнса). При этом особую роль играет показатель "капитал - продукт":

$$Y = \frac{S}{K},$$

где S - склонность к сбережению; K - показатель "капитал - продукт" (или "капитал - доход" в денежном выражении). Рассуждения Харрода основаны на простой макроэкономической модели равновесия $I = S$ и специальной формуле, выведенной им из этой модели:

$$G \cdot C = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{I}{\Delta Y} = \frac{I}{Y}.$$

При $S = \frac{S}{Y}$ — получаем выражение равновесия

$$\frac{I}{Y} = \frac{S}{Y}, \text{ или } I = S.$$

Модель Харрода позволяет в *долгосрочном периоде* роста выявить как равновесное, так и неравновесное состояние экономики. Для определения постоянного сбалансированного темпа роста экономики, когда все основные компоненты экономической системы изменяются во времени с одинаковой скоростью при полной занятости населения в трудоспособном возрасте используется модель Харрода - Домара.

Характеристику темпов экономического роста в модели Харрода - Домара можно представить в виде рис. 11.

Существует и модель Д. Неймана, которая описывает состояние равновесия макроэкономики, обеспечивающей *максимально* возможный темп ее роста⁵. Она имеет значение для понимания всего комплекса проблем равновесия и роста.

⁵ Браунг П. Современные экономические теории. М.: Экономика. 1987. С.115.

Обозначения: Y - национальный доход; K - чистые капиталовложения;
 F - капитал; S - сбережения; s - норма сбережения; B - удельная фондо-емкость;
 Γ - темп роста населения; T_y - темп роста дохода; T_p - темп роста капитала.



Приводя различные интерпретации макроэкономического анализа экономического роста, мы стремились подойти к "связующему звену" между теорией экономического роста и теорией общего равновесия. Проблема эта сложная и требует дальнейшего и тщательного изучения. Ясно одно, что для наиболее плодотворной работы в этом вопросе надо исходить не из принципа "или - или" равновесный или неравновесный анализ. В реальной действительности процесс развития происходит непрерывно, и о конкретной ситуации можно сказать, что в одном случае ярче выражено равновесие, в другом - неравновесие. При этом нельзя сбрасывать со счетов и социально-политические факторы.

Новое качество экономического роста состоит в том, что он достигается на основе интенсификации производства в условиях научно-технической революции. Ускорение интенсификации экономики сопровождается перестройкой структуры национального хозяйства. Среди структурных сдвигов первостепенного внимания заслуживает *формирование группы отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс*: это химическая и нефтехимическая промышленность; атомная энергетика; электроника и радиотехническая промышленность; производство чистых и сверхчистых материалов; электронных средств информации, роботов; лазеров, приборов контроля и управления и т.д.

Изменяется соотношение между добывающими и перерабатывающими отраслями. Переход к использованию менее эффективных и труднодоступных природных ресурсов обуславливает необходимость крупных инвестиций в развитие добывающих отраслей. Это ведет к относительному удорожанию первичных предметов труда, но вместе с тем стимулирует бережное их использование. Данная тенденция в условиях НТР оказывается решающей, поскольку позволяет снизить темпы роста продукции добывающих отраслей с выигрышем для конечного продукта.

Новый тип экономического роста сопровождается важными сдвигами внутриотраслевых пропорций.

Они выражаются в повышении удельного веса финишных стадий и операций. Широкое развитие получает система сервис-ного обслуживания потребителей изготовителями продукции.

Быстро развивается инфраструктура общественного производства: *сфера производственных и бытовых услуг* - транспорт, связь, энергетика, информаци-онное обслуживание народного хозяйства. Резко повышается роль науки и научного обслуживания, *качественно преобразуется сфера образования, подготовки и переподготовки кадров*. Повышение квалификации работников становится непрерывным процессом.

Изменяется соотношение между двумя подразделениями общественного производства - производством средств производства и производством предметов потребления. Интенсификация в фондоемком и материалоемком вариантах обуславливает преимущественный рост первого подразделения. Эта тенденция продолжает проявляться в отдельных отраслях и сейчас. Но в целом ее действие модифицируется: фондо- и материалосберегающие варианты экономического роста позволяют обойтись без форсированного увеличения доли первого подразделения.

Наиболее динамичным сектором экономики в современных условиях становится *сфера услуг*. Именно в этой сфере производится растущая часть ВВП и сосредотачивается все большая численность работников.

Таким образом, преобразование отраслевой структуры национальной экономики в ходе ее интенсификации, изменения а пропорциях и экономичес-ких связях отраслей и подотраслей производств и предприятия наряду со сдвигами в их специализации, комбинировании и кооперации знаменует *новый этап обобществления общественного производства*. Это предполагает изменения в области социально-экономических форм присвоения факторов и результатов производства.

11.2

Циклическое развитие рыночной экономики и экономические кризисы

В самом простом определении экономические циклы характеризуют периодические взлеты и падение рыночной конъюнктуры, которые прежде всего проявляются в различных формах несоответствия спроса и предложения.

Цикличность экономических явлений таких, как перепроизводство товаров, колебания в подъеме и спаде экономического развития, была замечена экономистами давно. Эта проблема нашла свое отражение в работах К. Маркса, Дж. Кларка, Дж. М. Кейнса, М- Туган-Барановского, И. Шумпетера и многих других экономистов.

Признавая объективный характер экономического цикла, экономисты различных школ по-разному объясняют их причины, факторы и специфику отдельных его фаз. Можно выделить несколько подходов к анализу причин цикличного развития экономики.

В основе одного из них - положение о том, что цикл - явление *внешнее* относительно экономической системы (он имеет природную, политическую, психологическую и т. п. заданность. например, английский экономист У. Джевонс еще в XIX в. пытался объяснить причину экономического цикла периодичностью возникновения пятен на Солнце).

Другой подход толкует цикл как явление, внутренне присущее самой экономической системе. К этому подходу следует отнести теорию *промышлен-ных циклов* К. Маркса, который, проанализировав закономерности и противоре-чия капиталистического воспроизводства, показал, что капиталистическое воспроизводство не

может развиваться без затруднений, колебаний, кризисов⁶, ибо в условиях анархии не существует такого механизма, который бы обеспечивал постоянную пропорциональность. Главную причину экономических кризисов Маркс видит в *основном противоречии капитализма* – противоречии между *общественным характером производства* и *частным характером присвоения*, которое проявляется в анархии производства, в резком отставании потребления населения от роста производства, в антагонизме между рабочим классом и классом капиталистов. Непосредственной же причиной, по Марксу, экономических кризисов является противоречие между *производством* и *потреблением*: производство во имя прибыли растет, тогда как потребление населения хотя и повышается, но имеет ограниченные возможности (при относительном сокращении его платежеспособного спроса). Это явление неизбежно порождает диспропорции между производством и перенакоплением капитала, а затем и перенакопление товаров. Предпосылки кризисов – *противоречия в социально-экономической жизни* – при капитализме существуют постоянно, но назревают кризисы в результате накопления этих предпосылок. Капиталистическое производство осуществляется *циклически*. Период капиталистического воспроизводства от одного кризиса к другому Маркс называет *промышленным циклом*. Промышленный цикл включает четыре основные фазы: кризис, депрессию, оживление, подъем. *Материальную основу* периодичности кризисов составляет *массовое обновление основного капитала*.

Итак, Маркс неизбежность экономических кризисов, спадов видит в несовершенности рыночной системы и более конкретно в социально-экономических отношениях капиталистического общества. На несовершенство рыночной системы, как нам уже известно, указывает и Дж. М. Кейнс.

И третий подход характеризуется тем, что цикл в своей совокупности причин есть *синтез* внутренних и внешних факторов, устойчиво и случайно реализуемых при переходе от фазы к фазе. К внешним (экзогенным) факторам относят научные и технические открытия, открытие новых земель, россыпей золота, миграцию населения и т.д. К внутренним (эндогенным) причинам цикличности развития экономики относят колебание спроса на благо (потребление и инвестиции). Исходя из этого в циклах отмечается две главные фазы: 1) спад; 2) расширение (подъем) производства и две точки: 1) пик подъема; 2) максимальный спад (рис. 12). Характерными чертами спада являются: ликвидация запасов, сокращение производственных инвестиций, падение спроса на труд, резкое уменьшение прибылей, ослабление спроса на кредит.

По мнению многих экономистов, причина циклов кроется в изменении совокупного предложения или спроса, в результате чего экономика выходит из состояния равновесия. Значительная интенсивность их связана с колебаниями капиталовложений, причем *разные типы* капиталовложений по-разному влияют на доход.

Конечно, и зарубежная экономическая мысль не может не признать более существенных причин колебания спроса: ключевого значения в образовании цикла потребительского и инвестиционного спроса (Кейнс, Кларк, Самуэльсон).

В центр проблемы цикла ставят обычно механизм мультипликатора-акселератора. Остановим внимание на проблеме продолжительности экономических циклов и *эффекте акселератора*.

⁶ Маркс К, Энгельс ф- Соч. Т. 26 Ч. 2, С. 567. 48

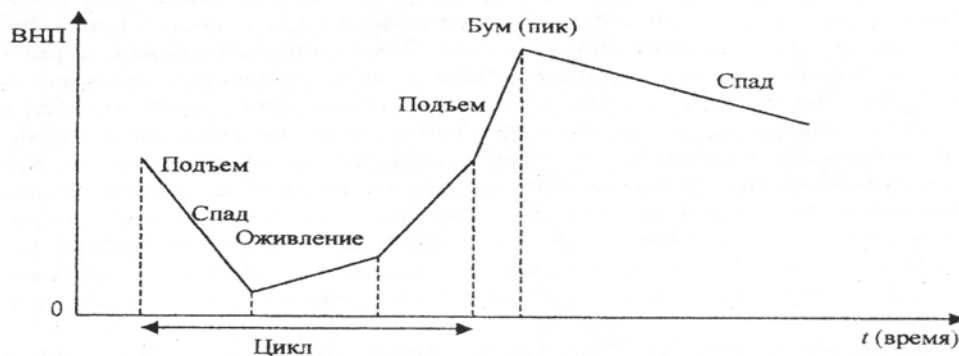


Рис. 12

Экономисты различают три типа экономических циклов в зависимости от их продолжительности:

- 1) *краткосрочные циклы* (их принято называть циклами *Китчина*) - до 3 лет и 4 месяцев;
- 2) *среднесрочные циклы*, получившие название *циклов Жугляра*, который видел причины экономического цикла в сфере денежного обращения (кредита).

Кризис он оценивал как оздоравливающий фактор, который ведет к общему снижению цен и ликвидации неэффективных предприятий; так называемые *строительные циклы* (С. Кузнец), которые связаны с периодическим обновлением жилищ и определенных типов производственных сооружений.

Продолжительность цикла 15-20 лет.

Ученые, исследовавшие проблему среднесрочных экономических циклов, обратили внимание на то, что возрастание спроса на предметы потребления порождает многократное увеличение спроса на оборудование и машины. По мнению Кларка, эта закономерность является ключевым моментом процесса циклического развития. Она была определена Кларком как *принцип акселерации*. Французский экономист А. Афтальон выделяет в качестве причины среднесрочного цикла продолжительность процесса производства во времени. Для пояснения этой мысли он сравнивает экономику с процессом растапливания печи: сначала печь загружается углем, проходит какое-то время, когда уголь горит, но помещение не нагревается, а печь все более загружают углем. Через некоторое время в помещении уже тепло, но печь продолжает отдавать тепло до тех пор, пока жара станет невыносимой. Так и в экономике, для достижения желаемого уровня производства предметов потребления увеличивают спрос на оборудование, что ведет к росту его производства, и наступает такой момент, когда часть произведенных предметов потребления оказывается излишней (их не могут купить из-за высоких цен). Происходит нарушение равновесия, что и приводит к периодам перепроизводства.

Таким образом, существует зависимость между приростом инвестиций и приростом потребления: прирост капиталовложений - это основной двигатель цикла. Эту зависимость можно выразить формулой

$$V = \frac{It}{(Y_1 - I) - (Y_1 - 2)}$$

где V - акселератор; I - инвестиции; Y - потребительский спрос; t - год осуществления инвестиций. Иначе говоря, эта формула позволяет определить тот *временной лаг*, который необходим между приростом потребительского спроса и осуществлением инвестиционных проектов. Если прирост потребительского спроса произошел между 1991 и 1990 годами, то инвестиции будут

$$\text{осуществлены в 1992 г., или } V = \frac{1992}{(1991 - 1990)} \dots$$

В модели Самуэльсона - Хикса механизмы колебания конъюнктуры объясняются исходя из принципа акселерации и концепции мультипликации. Принцип акселерации состоит в том, что масштабы инвестирования зависят от прироста или темпов изменения спроса на конечную продукцию. Степень его кратности называют фактором акселерации. Принцип акселерации в сочетании с мультипликатором порождает кумулятивную дефляционную (инфляционную) спираль. В целом эффект акселератора рассматривается как неотъемлемый элемент экономических колебаний.

Существует и концепция *больших циклов*. Суть ее в том, что длительность функционирования различных созданных хозяйственных благ неодинакова. Для их создания требуются и различное время, и различные средства. Наиболее длительный период функционирования имеют такие сооружения, как здания, мосты, дороги, каналы и другие элементы инфраструктуры. Они требуют большего времени и больших капитальных средств, а отсюда – и различные виды равновесия. Большие циклы можно рассматривать как *нарушение и восстановление экономического равновесия длительного периода*.

Причина их лежит в механизме накопления и распределения капитала, достаточного для создания новых элементов инфраструктуры. Но эта причина усложняется действием других факторов технического, экономического, политического характера. Начало подъема, или "повышательная волна" совпадает с моментом, когда инвестирование накопленного капитала для создания новых систем инфраструктуры становится рентабельным. Но подъем усложняется промышленным кризисом среднесрочного цикла. Затем наступает "понижательная волна" (снижение темпов роста вызвано целым рядом факторов отрицательного характера), что, в свою очередь, обуславливает ускорение создания совершенной техники и технологии, сопровождаемое сосредоточением капитала в руках промышленно-финансовых групп. Это создает предпосылки для нового подъема, и все повторяется вновь, но уже на новой ступени развития производительных сил. Таким образом, наряду с краткосрочными и среднесрочными циклами существуют циклы продолжительностью около 45-55 лет. Проблема больших циклов была разработана русским экономистом Н. Д. Кондратьевым и изложена в докладе на тему "Большие циклы экономической конъюнктуры" в 1926 г. [15].

Однако изменения промышленного цикла и его отдельных фаз, сложности развития рыночной экономики, вызванные структурными кризисами и их несовпадением с фазами промышленного цикла, заставляют искать ученых новые причины столь сложных явлений. По мнению ряда экономистов, государство должно более активно регулировать экономический рост путем проведения новой индустриальной политики, структурного преобразования промышленности, перемещения ограниченных ресурсов из малорентабельных в высокорентабельные сферы, а главное, проводить государственное субсидирование НТП, фундаментальных научных исследований и разработок, осуществлять мероприятия по преодолению инфляции, монополизма.

Словарь экономических терминов

Акселерация - процесс, показывающий, что спрос на инвестиции может быть вызван ростом дохода и продаж.

Изокванты - кривые, характеризующие различные комбинации факторов производства для получения определенной величины продукции.

Производственная функция (макроэкономическая) - это функция равновесного состояния выпуска продукции и определяющих его факторов.

Экономический рост - это тенденции в развитии элементов экономической жизни общества.

Экономический цикл - промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономики.

Экономическая конъюнктура - изменение совокупности показателей, характеризующих развитие народного хозяйства.

Экономический тренинг

На основании данных, приведенных в табл. 10, определите:

1. Реальный объем ВВП в каждом году (данные записать в табл. 10).
 2. На сколько процентов выросла производительность труда во 2-м году по сравнению с 1-м? На сколько процентов изменился реальный объем ВВП?
 3. На сколько процентов выросло количество труда в 3-м году по сравнению со 2-м? На сколько процентов изменился вследствие этого реальный ВВП?
1. На сколько процентов увеличился реальный ВВП в 3-м году по сравнению с 1-м годом?

Таблица 10

Год	Кол-во труда, чел-ч	Производительность труда, долл.-ч	Реальный ВВП, долл.
1-й	1000	100	?
2-й	1000	105	?
3-й	1100	105	?

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ. ИНФЛЯЦИЯ. БЕЗРАБОТИЦА

12.1

Инфляция: сущность, причины, формы и социально-экономические последствия

Инфляция есть результат макроэкономической нестабильности, когда совокупный спрос превышает совокупное предложение. Под *инфляцией* (от лат. "вздутие") понимается избыток денег в обращении, что ведет к их обесценению и росту цен на товары и услуги. Но в целом инфляция - сложное и многофакторное явление, которое *характеризуется нарушением воспроизводственного процесса и присуще экономике, использующей бумажно-денежное обращение.*

В условиях обращения золотых и серебряных денег инфляция невозможна, так как их количество регулируется такой функцией денег, как сокровище, ибо та-кие деньги представляют собой реальное богатство. Бумажные деньги функцию сокровищ выполнять не могут. Они накапливаются в качестве сбережений. Но основная их часть (избыточная) остается в обращении. Наличие этих денег у населения увеличивает совокупный спрос, а он в свою очередь ведет к повышению цен.

В западной литературе инфляция до 10% в год рассматривается как умеренная инфляция, она может даже стимулировать развитие экономики. Но при уровне более 10% инфляция становится опасной и ведет к затруднению экономического развития и ограничению круга хозяйственных связей.

Возникнув, инфляция быстро распространяется на все отрасли [3].

Отдельные стороны инфляции описывают такие понятия как "*дезинфляция*" (замедление темпов инфляции), "*дефляция*" (долговременное снижение уровня цен), "*стагфляция*" (высокая инфляция при медленном или нулевом росте реального объема производства).

Говоря о причинах инфляции, следует выделять внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы:

- интернационализация хозяйственных связей, которая усиливает роль внешних факторов в развитии инфляции;
- падение курса национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран;
- мировые экономические кризисы;
- состояние платежного баланса, валютная и внешнеторговая политика государства.

Внутренние факторы:

- дефицит госбюджета;
- расходы на военные цели:

- расходы на социальные цели, неадекватные эффективности национальной экономики;
- кредитная экспансия, то есть расширение банковского кредитования всех потребностей народного хозяйства;
- инфляционные ожидания, ведущие к "бегству от денег" (покупке товаров сверх своих потребностей);
- структурные нарушения в экономике - диспропорции между накоплением и потреблением, спросом и предложением, доходами и расходами государства.

В мировой экономической теории и практике известны два типа инфляции: спроса и предложения. *Инфляция спроса* возникает в результате увеличения спроса в условиях невозможности увеличить выпуск продукции. В этой ситуации увеличение государственных заказов, рост заработной платы и увеличение покупательной способности населения ведет к увеличению спроса. Цены растут, возникает инфляция (рис- 13).

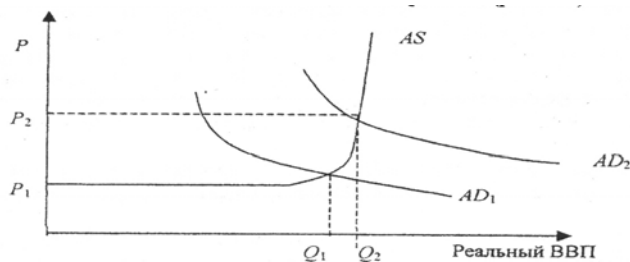
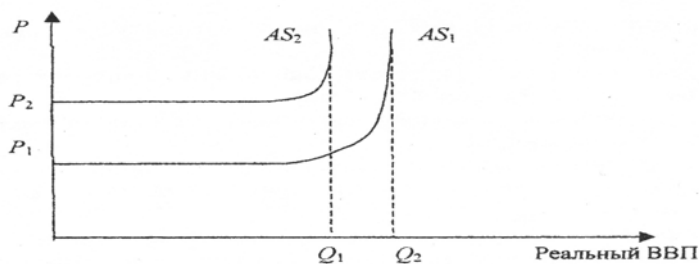


Рис. 13

Как показано на графике, увеличение спроса приводит к сдвигу кривой спроса вправо из положения AD_1 в положение AD_2 . Если экономика находится на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения, то это вызовет инфляцию вследствие роста цен.

Инфляция предложения (издержек) возникает из-за роста цен вследствие увеличения издержек производства. Причинами такой инфляции могут быть увеличение цен на сырьё, материалы, действия профсоюзов по повышению заработной платы, монополистическое или олигополистическое ценообразование на ресурсы. Кривая инфляционных издержек показана на рис. 14.

рис 14.



На рисунке видно, что стоимостное увеличение совокупных издержек производства ведет к сдвигу кривой AS_1 в положение AS_2 . В данном случае цены растут от P_1 до P_2 , а реальный объем производства сокращается от Q_1 до Q_2 . В зависимости от определяющего признака различают следующие *формы инфляции*. Если такими признаками выступают темпы инфляции, то можно выделить *умеренную* (менее 10% в год) *инфляцию*; *галолирующую* (рост цен составляет от 10 до 200% в год); *гиперинфляцию* (рост цен составляет более 200% в год) и *суперинфляцию* (рост цен составляет более 50% в месяц). По масштабу охвата выделяются локальная, имеющая место в отдельных странах, и мировая инфляция, охватывающая группы стран и регионов. По характеру проникания различаются открытая инфляция с продолжительным ростом цен и подавленная, когда при "замороженных" ценах на товары и услуги растут денежные доходы населения. В такой ситуации расчет дефицит товаров.

$$I_{pc} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i1} \cdot Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n P_{i0} \cdot Q_{i0}},$$

где I_{pc} - индекс розничных цен; P_{i1}, P_{i0} - розничные цены i -го товара на начало и конец базисного (отчетного) периода; Q_{i0}, Q_{i1} - объем розничных продаж i -го товара в натуральных единицах на начало и конец отчетного периода соответственно.

Будучи основным дестабилизирующим фактором, инфляция оказывает значительное влияние на динамику экономического развития страны: неравномерный рост цен на товары разрушает и дезорганизует хозяйственные связи, ведет к диспропорциям в экономике;

- 2) инфляция ведет к падению реальных доходов трудящихся;
- 3) нарушается функционирование денежно-кредитной системы;
- 4) инфляция наносит ущерб государственному бюджету;
- 5) социальные последствия инфляции проявляются прежде всего а ухудшении жизни населения.

В итоге можно сказать, что в условиях инфляции нарушается стабильность экономических связей и социальных отношений общества.

В Российской Федерации инфляционные явления порождены такими факто-рами, как сложившаяся макроструктура общества, проявляющаяся в том, что: в составе национального продукта преобладают средства производства: имеет место замораживание огромных ресурсов в излишних материальных запасах, незавершенном строительстве; 3) рост цен предприятий монополистов; 4) значительный бюджетный дефицит; 5) взаимные неплатежи предприятий, обуславливающие необходимость прибегать к кредитам, что увеличивает количество денег в обращении.

Особенности безработицы в РФ

Сбалансированный экономический рост экономики характеризуется тем, что все элементы хозяйственной системы функционируют согласованно. Макроэкономические диспропорции, усиливая риск предпринимательской деятельности, создают ситуацию экономической нестабильности, которая усугубляет спад производства, следствием чего является рост *безработицы*.

Безработица - это резерв незанятой рабочей силы.

При анализе безработицы следует остановиться на понятии *занятость*. *Занятость - это не запрещенная законом деятельность граждан. Приносящая доход.*

Различают *рациональную занятость* - достижение такой её количественной и качественной структуры, которая способствует наиболее полному использованию трудовых ресурсов, и *эффективную занятость*, обеспечивающую наивысшую эффективность производства. Безработным, по определению МОТ (Международной организации труда), считается человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места.

Основной причиной безработицы является циклическое развитие экономики: во время спада производства уровень безработицы растёт, а в период подъема сокращается. Экономические кризисы сопровождаются снижением объемов производств, необходимостью его модернизации и ростом банкротств, что ведет к резкому повышению безработицы. Нарастание нестабильности можно представить в виде схемы (рис. 15).

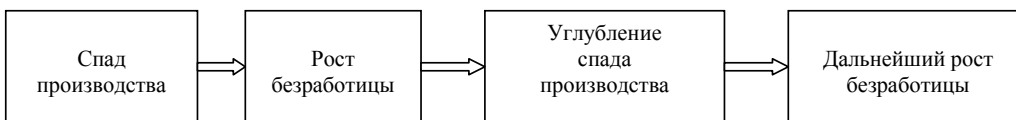


Рис.

15

Различают *фрикционную*, *структурную* и *циклическую* безработицу. *Фрикционная безработица* связана с временными перерывами в работе из-за поисков новой работы. *Структурная безработица* возникает в связи с внедрением достижений НТП в производство, что ведет к несоответствию новых рабочих мест сложившейся профессионально-квалификационной структуре рабочей силы. *Циклическая безработица* связана с экономическими циклами. Кроме того, выделяют *добровольную* безработицу, когда люди не хотят работать из-за низкой заработной платы или плохих условий труда; *вынужденную*, возникающую при избыточном предложении труда; *скрытую* безработицу, когда число работников в производстве превышает объективно необходимое.

Уровень безработицы рассчитывается по формуле

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Количество рабочей силы}} \cdot 100\%$$

Взаимосвязь между потерями ВВП и безработицей определяется *законом Оукена*.

Суть его в том, что каждый 1% прироста безработицы сверх её естественного уровня приводит к отставанию объема ВВП на 2.5%.

Данные статистики свидетельствуют о том, что между инфляцией и занятостью существует тесная связь. Эти данные использовал английский экономист У. Филлипс, который в 1959 г. построил кривую, отражающую зависимость между уровнем зарплаты и уровнем безработицы в Великобритании. Он показал, что безработица была высокой, когда зарплата росла медленными темпами, и снижалась, когда зарплата росла быстрее. Из этого был сделан вывод о том, что с безработицей можно бороться путем инфляционного роста номинальной заработной платы. Жизнь показала, что "кривая Филлипса" действительна только в краткосрочном периоде. Если же инфляция продолжается 5 и более лет она может расти, несмотря на высокий уровень безработицы.

Сейчас для более длительных периодов времени вместо "кривой Филлипса" используется теория естественного уровня безработицы, суть которой в том, что поддерживать умеренные темпы инфляции в течение относительного длительного периода можно только при уровне безработицы, равной сумме фрикционной и структурной безработицы.

Процесс стабилизации рынка труда различные стороны осуществляют различными методами, в основе которых лежат те или иные концепции.

Современные *неомальтузианцы* (А. Пигу) предлагают поддерживать стабильность на рынке труда с помощью государственной политики ограничения рождаемости.

Кейнсианские программы борьбы с безработицей предлагают использование двух блоков мероприятий. Первый блок — это мероприятия тактического характера. Они направлены на ослабление безработицы, когда положительных сдвигов в экономике еще нет. Предлагается государству организовывать общественные работы и платить за них из своего бюджета. Второй этап - это меры стратегического характера. К ним относятся: оживление конъюнктуры рынка, формирование инвестиций, рост потребительского спроса (как следствие этого). Все это должно привести к увеличению товарной массы и занятости населения.

Монетаристские программы предлагают в условиях, когда безработица и спад производства протекают на фоне инфляции, снять все нагрузки с госбюджета, уменьшить бюджетный дефицит, затем приступить к формированию эффективного рынка, который сам очищает себя от отсталого производства. Эффективный рынок рассасывает безработицу до естественных пределов.

В России, где рынок только складывается и не налажена рыночная инфраструктура, когда страна не может ещё увеличить скорость структурной перестройки, углубление кризиса оборачивается гипертрофией спада, сильно разрушающего страну, не закладывая основы будущего. Спад производства в России не сопровождается ростом зарегистрированной безработицы и соответствующим перераспределением рабочей силы по отраслям. Предприятия в этих кризисных условиях пытаются сохранить свой коллектив, царит система длительных административных отпусков и использование частичной занятости. А это ведет к росту скрытой безработицы. Кроме этого снижается квалификационный уровень рабочей силы, так как квалифицированные работники уходят; резко снижается уровень потребления населения. В связи с этим проводимый курс реформ встал перед проблемой цены, которую платит общество за них.

Словарь экономических

терминов

Антиинфляционное регулирование охватывает, прежде всего, два основных момента борьбы с инфляцией: сокращение бюджетного дефицита и регулирование цен и доходов.

Безработица - социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в общественном производстве,

Естественный уровень безработицы равен сумме фрикционной и структурной безработицы.

Закон Оукена - закон, согласно которому каждый 1% прироста безработицы сверх её естественного уровня приводит к отставанию объема ВВП на 2,5%.

Занятость - не запрещенная законом деятельность граждан, приносящая им доход.

Инфляция - процесс обесценения денег, снижения их покупательной способности, проявляющейся в общем росте цен.

Инфляция спроса возникает в результате увеличения спроса в условиях невозможности выпуска товаров.

Инфляция предложения (издержек) возникает из-за роста цен вследствие увеличения издержек производства.

Экономический тренинг

1. Кривая Филлипса фиксирует связь между уровнем инфляции и :

- а) предложением денег;
- б) уровнем безработицы;
- в) уровнем процента;
- г) реальной ставкой процента.

2. Согласно взглядам М. Фридмана, равновесие на рынке труда при естественном уровне безработицы означает:

- а) отсутствие фрикционной, и структурной безработицы;
- б) равновесие между совокупным спросом и текущим объемом производства;
- в) совпадение ожидаемого и фактического уровней инфляции;
- г) равенство уровней структурной и фрикционной безработицы.

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

13.1

Совокупный спрос и совокупное предложение.

Общее рыночное равновесие

Общее рыночное (макроэкономическое) равновесие — это ключевая проблема экономической теории и экономической политики любого государства. Речь идет о *выборе* ограниченных ресурсов (труд, земля, капитал), при котором *способы их использования и распределения* между различными членами общества сбалансированы. Сбалансированность означает, что *достигается совокупная пропорциональность* между производством и потреблением, спросом и предложением, факторами производства и их использованием, материально-вещественными и денежными потоками. Но в условиях рыночной экономики проблема сбалансированности сводится к *методу равновесного анализа*. В масштабе национальной экономики в равновесном анализе на первый план выступает *равновесие* между *доходами и расходами* общества, что является своеобразным выражением равновесия между *совокупным предложением* (созданным национальным доходом) и *совокупным спросом* (использованным национальным доходом).

Совокупный спрос AO - это общая сумма спросов на конечную продукцию (или сумма планируемых расходов на отечественные товары и услуги).

Под *совокупным предложением* AS понимают сумму стоимостей всех предъявленных к продаже конечных товаров и услуг.

Принципы построения кривых AO и AS аналогичны применяемым на микроуровне. В выбранный момент времени для каждого уровня цен находится количество товаров, на которое предъявлен совокупный спрос QAD и которое предложено всеми товаропроизводителями QAS . Если величина НД NI остается неизменной в момент подсчета, то чем выше уровень цен, тем ниже QAD и выше QAS . Поэтому кривая AD имеет вид "падающей", а кривая AS - "восходящей".

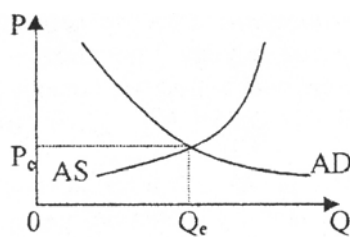


Рис. 5

Итак, AD является суммой всех спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. AD целесообразно подразделить на четыре группы по секторам экономики: потребление C - совокупный спрос домашних хозяйств; инвестиции I - спрос на капитальное оборудование со стороны предпринимателей; государственные закупки GP — спрос на товары и услуги со стороны государства; чистый экспорт X - разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные. Иначе говоря, AD равна общей сумме спроса на конечную продукцию: $C + I + GP + X$.

На величину совокупного спроса влияют ценовые и неценовые факторы. К *ценовым факторам* относят: эффект процентной ставки, эффект богатства и эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки состоит в том, что при росте общего уровня цен повышаются процентные ставки, так как большая часть покупок товаров длительного пользования и инвестиций осуществляется за счет заемных средств. Рост общего уровня цен ведет к увеличению спроса на кредитные ресурсы, повышению процентной ставки, сокращению спроса со стороны потребителя. Низкий уровень цен способствует снижению процентной ставки и тем самым стимулирует рост потребления и инвестиций.

Эффект богатства проявляется в изменении реальной стоимости и покупательной способности финансовых активов и доходов населения. Так, снижение цен будет способствовать росту реальных доходов и росту совокупного спроса; инфляция, наоборот, будет снижать покупательную способность потребителей и совокупный спрос.

Эффект импортных закупок. Он имеет место при изменении соотношения цен на отечественные и иностранные товары. Если цены внутри страны растут, их экспорт становится более дорогим и проблематичным, а спрос на импортные товары растет. В результате объем чистого экспорта (X_n) уменьшается, как и совокупный спрос. Увеличение экспорта и снижение импорта будут способствовать росту совокупного спроса.

Неценовые факторы. К ним относятся изменения в потребительских, инвестиционных, государственных расходах и в чистом экспорте.

Совокупное предложение AS - это денежная величина общей суммы всех конечных продуктов и услуг, предложенных предпринимателями и госсектором рынка (международная торговля в данном случае не учитывается). В таком случае $AS = GNI = NI = Q_e P_e$, или $AS =$ зарплата + рента + процент + прибыль.

Факторы, влияющие на AS : воздействие технологий производства, издержек, которые вызывают изменение предложения на рынке отдельного товара. В этой связи кривая AS имеет вид «восходящей».

Способность всей экономики производить за данный период времени тот или иной объем товаров и услуг определяется *количеством и качеством* факторов производства (имеется в виду квалификация рабочей силы, технологии производства). Качество факторов сказывается на их производительности - количестве готовой продукции, которая может быть достигнута в экономике за определенный промежуток времени. Максимальный уровень производства продукции, который может быть достигнут в экономике, называется *совокупной производственной мощностью*.

На макроуровне трудно найти промежуток времени, когда все названные факторы не изменились бы.

Определяющим является выпуск наибольшего объема продукции с минимальными на вводимые факторы производства затратами, что не противоречит цели фирмы на микроуровне - получению прибыли.

Итак, на совокупное предложение AS оказывают влияние издержки производства, определяемые затратами на вводимые факторы производства. Перемены в издержках производства приводят к увеличению или уменьшению AS и к смещению кривой. Если рост издержек обусловлен только изменением уровня цен на ресурсы, но при этом количество и качество их не изменяется, то совокупная производственная мощность не изменится. Если под воздействием достижений в технологии произойдет увеличение производительности факторов, то возрастет совокупная производственная мощность и при каждом уровне цен будет выпускаться больший уровень продукции. Кривая AS сместится вправо, и сдвиг ее будет происходить в горизонтальном направлении. В краткосрочном периоде количество и качество экономических ресурсов неизменны.

Равновесие на товарном рынке наступает тогда, когда

$$QAD = QAS.$$

Рост совокупного спроса при неизменном совокупном предложении должен приводить к увеличению GNI и NI . Что при этом будет превалировать расширение объема выпуска или повышение цен, будет зависеть от того, насколько близко под воздействием возросшего спроса экономика подойдет к уровню полной занятости.

Падение совокупного спроса означает, что товаров выпускается больше, чем имеется потенциальных покупателей. А у производителей могут быть два варианта: либо сокращать производство, либо снизить цены, оставив выпуск продукции без изменений. Снижение цен приводит к сокращению запасов готовой продукции на складах, но и сокращает прибыль. Именно поэтому первая реакция фирм на сокращение спроса — сокращение объемов производства и попытка продать готовую продукцию по выгодным ценам. И если это не приводит к успеху, производители вынуждены снижать цены.

Снижение совокупного спроса приведет к изменениям и Q , и P - оба они падают. Уменьшение уровня цен будет продолжаться до тех пор, пока не начнется увольнение рабочих. В любом случае падение производства Q и снижение уровня цен ведет к более низким значениям GNP (ВНП) и NI (НД).

Допустим простую ситуацию; AS возросло. Это значит, что фирмы предлагают товаров больше, чем их могут купить. В результате уровень цен падает, объем продаж и выпуск товаров растет. Кривая AS смещается вправо. Новая точка равновесия D соответствует более высокому уровню объема производства Q и меньшему значению цены P . Возможные варианты влияния изменений AS и AD на изменения национального дохода NI можно показать в табл. 8.

Таблица 8

Варианты влияния изменений AS и AD на NI

Возможные изменения AD и AS	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3

Рост AD	Увеличение – Падение	Увеличение Падение	Увеличение Падение
Падение AD	Падение Увеличение	Увеличение	Неопределенно
Рост AS		Падение	Неопределенно
Падение AS			

Равновесие на товарном рынке достигается очень редко вследствие постоянного движения кривых AS и AD .

Это современный взгляд на AS и AD . Но для лучшего усвоения материала целесообразно кратко рассмотреть основные идеи различных направлений в этом вопросе.

13.2

Проблема макроэкономического равновесия в трудах Ж.-Б. Сея, Л. Вальраса, А. Маршалла и др. Марксистский подход к решению этой проблемы

Главный вопрос, вокруг которого ведут споры экономисты разных школ, - *это обладает ли рыночный механизм «сам по себе» способностью обеспечивать равенство между совокупным спросом и совокупным предложением при полной занятости.*

Различные экономические школы на этот вопрос отвечают по-разному. Следует сказать, что для представителей классической школы (А. Смит, Д. Рикардо) характерен был микроэкономический анализ, хотя в их взглядах прослеживаются определенные выводы относительно функционирования рыночной системы в целом в условиях современной конкуренции.

Теория микроэкономического равновесия (Ж.-Б. Сей, Л. Вальрас, А. Маршалл, И. Шумпетер и др.) исходит из того, что рыночная экономика защищена от спада, что существуют определенные механизмы саморегулирования, постоянно приводящие объемы выпускаемой продукции к уровню, соответствующему полной занятости. Цены, заработная плата и процентная ставка являются гибкими, они-то и вернут экономику в равновесное состояние, когда рабочая сила будет полностью занята, а то, что произведено, будет продано. Конкуренция уравнивает спрос и предложение на всех рынках. Следует оговориться, что представители данного направления рассматривали модель макроэкономического равновесия только в *краткосрочном периоде* и в условиях *совершенной* конкуренции. В основе этой концепции лежит «закон рынков» Ж.-Б. Сея. Суть его в том, что предложение товаров само создает и балансирует собственный спрос, т.е. применительно к макроуровню *вся доход* обязательно будет истрачен. Этот закон можно выразить формулой: $AS = AD$, где AS - совокупное предложение, AD - совокупный спрос.

Но если допустить, что часть средств дохода будет изъята для сбережений, то это неминуемо приведет к «недопотреблению», а следовательно, к нарушению равновесия между AS и AD .

А. Маршалл, И. Шумпетер, И. Фишер, Л. Вальрас и др. идут дальше в развитии этой теории. Не вступая в противоречия с «законом Сея», они разработали достаточно стройную теорию макроэкономического равновесия, автоматически обеспечивающего равенство спроса (доходов) и предложения (расходов) при полной занятости.

Что же касается Л. Вальраса, то он первый, в сущности, создал *макроэкономическую модель по форме* (по содержанию она основывается на микроэкономических показателях, характеризующих поведение на рынках отдельных производителей). Одновременно модель Л. Вальраса является *математической*, основанной на аппарате линейных уравнений: для каждого товара выделяется отдельное уравнение. Он исходил из того, что проблема макроэкономического равновесия поддается решению и это решение можно доказать математически. Для этого достаточно, чтобы число уравнений, выражающих условия равновесия системы, и число неизвестных, содержащихся в этих уравнениях, были равны, а уравнения - линейно независимы. Решая систему, находят значения всех неизвестных - переменных: цен равновесия, количества произведенных товаров и услуг. Причем основную роль в модели Вальраса играют *равновесные цены*, т.е. цены, обеспечивающие равенство спроса и предложения по каждому товару. Эта модель послужила отправным пунктом новых горизонтов анализа равновесия.

Представители «неоклассического» направления (А. Маршалл, Вик-сель, Кларк, Шумпетер, Фишер) утверждают, что гибкие цены, зарплата и процент-ная ставка гарантируют равновесие на рынке труда и товарном рынке. Падение цены труда вызовет (из-за уменьшения издержек производства) снижение цен на товарном рынке, а реальная заработная плата рабочих не изменится, и экономика будет функционировать в режиме полной занятости. Равновесие на рынке капиталов достигается за счет гибкой процентной ставки i : при каком-то уровне процентной ставки на рынке капиталов устанавливается равновесие. Если потребители увеличат количество накапливаемых денег на сбережения S , то при существующей процентной ставке сбережений будет больше, чем инвестиций I . Это приведет к повышению AS и AD и появлению нереализуемых товаров. Этот факт побудит производителей сокращать производство и снижать цены. Одновременно автоматически начнет падать процентная ставка, инвестиции увеличатся, сбережения сократятся. Когда сокращаются сбережения, растет потребление. Если S и I , составляющие AD , повысятся, то и сам AD расширится. При новой процентной ставке $AD = DS$, то есть гибкие процентные ставки обеспечат быстрый выход из спада.

А гибкие цены обеспечивают «санацию» рынка от продукции, которую не могут купить потребители. Так что перепроизводство оказывается невозможным.

Увеличение денежной массы MS в обращении ничего не меняет в реальном потоке товаров и услуг. Влияние ее оказывается лишь на номинальной стоимостной величине. Таким образом, рынок сам «все может», необходимости в государственном вмешательстве в экономику нет.

Первым, кто заявил о неспособности рынка «самому себе» обеспечить макроэкономическое равновесие (сбалансированность), был К. Маркс. Обосновывая теорию простого и расширенного воспроизводства общественного капитала, Маркс вскрыл несовершенства капиталистической системы рынка, и возможности *реальной* реализации всего производственного общественного продукта (принципиальная возможность показана в лекции 1 (Ч.1) при анализе условий реализации СОП) [28. С. 5-19].

Антагонистическое противоречие между общественным производством и Частной фирмой присвоения порождает анархию и конкуренцию, пропорции между I и II подразделениями нарушаются и, когда это нарушение достигает наибольшей остроты, возникает экономический кризис. Через кризисы пропорции восстанавливаются на определенное время, а затем вновь назревают условия для диспропорций и кризисов. Так Маркс обосновывал циклический характер капиталистического воспроизводства. Несовершенство же капиталистической системы, порождающей неравновесие, К- Маркс выводил из жесткой дифференциации собственности и разделения общества на классы.

Дж. М. Кейнс, в принципе не разделявший концепцию марксизма, тоже приходит к выводу о несовершенстве капиталистической системы, о неспособности рынка к саморегулированию. А длительная великая депрессия, с которой капиталистическая экономика столкнулась в конце 20-х - начале 30-х гг., обнаружила неспособность неоклассической теории дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам. Такое объяснение стремился дать Дж. М. Кейнс в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

13.3

Кейнсианский анализ макроэкономического равновесия. Модель «IS». Инвестиционный мультипликатор. Модель Хикса - Хансена «IS-LM»

В вышеуказанной работе Дж. М. Кейнс подверг критике основные положения неоклассической теории, которая, с его точки зрения, очень часто входит в противоречие с реальной действительностью. Во-первых, по Кейнсу экономика развивается не так гладко, а зарплата и цены не так гибки, как это представлено у неоклассиков. Во-вторых, вызывали сомнения основополагающие взаимосвязи инвестиций, сбережений и процентной ставки. А потому автоматическое достижение равновесия *без вмешательства государства* невозможно. Кейнс не верил в возможность достижения уровня полной занятости *за счет сокращения зарплат*. Кейнс считал, что, несмотря на безработицу, зарплата снижаться не будет и рынок труда останется в неравновесном положении. Вследствие существования нижних пределов зарплаты всегда будет определенный процент безработных. Для устранения безработицы необходимо расширить совокупный спрос и соответственно увеличить спрос на труд. Это без вмешательства государства невозможно.

Далее о гибких ценах. Кейнс доказывал, что снижение цен не может автоматически вывести экономику из спада. Уровень же процентной ставки в конечном итоге зависит от спроса и предложения наличных денег. Что касается сбережений, то они, по Кейнсу, меняются незначительно, то есть потребители принимают решение о сбережении части дохода, исходя из величины этого дохода и своего потребления. Какой бы гибкой ни была процентная ставка, она не в состоянии приостановить снижение совокупного спроса AD , а потому равновесие может быть достигнуто при неполной занятости.

В итоге была выявлена необходимость создания нового механизма выравнивания соотношения совокупного спроса AD и совокупного предложения AS , стало ясно, что национальная экономика не может развиваться без вмешательства государства.

В чем сущность «кейнсианской революции» в теории регулирования рынка на макроуровне?

1. Дж. Кейнс показал, что регулятором национальной экономики в целом является не рынок, а государство. Регулирование экономики со стороны государства предполагает создание в ней *государственного сектора*:
а) через национализацию части предприятий, являющихся, как правило, убыточными и нуждающимися в техническом перевооружении;

- б) через строительство новых предприятий за счет средств государственного бюджета.
2. Предполагаются *прогнозирование* и *планирование* национальной экономики. Научные прогнозы социально-экономического развития страны на один год, среднесрочную перспективу (3-5 лет) и долгосрочную перспективу (10-20 лет) становятся основой государственного регулирования.
3. Государство осуществляет политику «*эффективного спроса*». Главная задача высокого эффективного спроса - обеспечить рост доходов.

4. Новым было и то, что впервые раскрывается структура макроэкономического спроса (по словам Дж. Кейнса «эффективного спроса»). Определяется три направления эффективного спроса: увеличение спроса населения на предметы потребления; расширение спроса предпринимателей на инвестиционные товары; рост государственных расходов на экономические и социальные цели.

В кейнсианской схеме все совокупные расходы состоят из четырех компонентов: личное потребление C , инвестиционное потребление I , государственные расходы G и чистый экспорт X .

Как уже говорилось, в экономической теории потребление C рассматривается в виде трех денежных расходов, которые население тратит на приобретение товаров и услуг. Стало быть, оно зависит: 1) от *бюджета* семьи или социальных групп; 2) от *степени* необходимости тех или иных благ и услуг; 3) от *платности* или *бесплатности* этих благ и услуг.

От уровня дохода населения зависит уровень его сбережений: с увеличением дохода сбережения растут, с уменьшением - падают. Поэтому сбережения можно определить как ту часть дохода, которая *не идет* на потребление, или сбережения $S = \text{доход} - \text{потребление}$, тогда $\text{потребление} = \text{доход} - \text{сбережения}$, а $\text{доход} = \text{сбережения} + \text{потребление}$.

Кейнс выделяет и «психологический фактор», влияющий на потребление. «Основной психологический закон, на который мы можем положить не только *“apriori”*, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения опыта, состоит в том, *что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход*» (выделение автора — З. Новикова). Соотношение между изменением потребления ΔC и вызываемым им изменением дохода ΔY называется *предельной способностью к потреблению*.

$MPC: MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$. А соотношение между изменениями сбережения ΔS и вы-

званным им изменением дохода ΔY , называется *предельной склонностью к сбережению*: $MSP = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$.

Эти соотношения можно проиллюстрировать табл. 9.

Таблица 9

Соотношения между уровнями потребления, накопления и изменением дохода

Месяц	Доход, долл.	Потребление, долл.	Предельная склонность к потреблению	Сбережения, долл.	Предельная склонность к сбережению
Февраль	1100	1090	0,9	10	0,1
Март	1200	1170	0,8	30	0,2
Апрель	1300	1240	0,7	60	0,3
Май	1400	1290	0,5	110	0,5

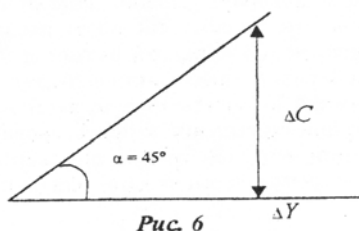
Согласно «основному психологическому закону» величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей:

$$0 < \frac{\Delta C}{\Delta Y} < 1. \text{ Например, в феврале } MPC + MPS = 0,9 + 0,1; \text{ в марте } 0,8 + 0,2 = 1$$

и т.д..

Предельная склонность к сбережению является дополняющей до единицы величиной по отношению к предельной склонности к потреблению. Данные таблицы также убеждают в том, что с возрастанием дохода предельная склонность к потреблению MPC уменьшается, а предельная склонность к сбережению MPS возрастает.

Предельная склонность к потреблению отражает размер дополнительного потребления, вызванного появлением дополнительного дохода. Графически это может быть выражено в наклоне *кривой потребления* (рис. 6).



Функция потребления отражена на горизонтальной оси абсцисс, а приращение потребления - на оси ординат. Тогда отношение приращения потребления к приращению дохода можно интерпретировать как тангенс угла наклона кривой потребления: $\text{tg } \alpha = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$, то есть соотношение представляет отношение прироста потребления к приросту располагаемого дохода. Чем больше склонность к потреблению, тем больше линия

потребления будет приближаться к линии под углом 45° , и, наоборот, чем меньше склонность к потреблению, тем дальше линия от линии 45° .

Инвестиции составляют важную часть доходов, затрачиваемых на производство ВВП и НДС. Строительство новых предприятий, жилых домов и других объектов национальной экономики зависит от процесса *инвестирования*. Инвестиционные расходы подразделяются на *амортизационные*, направленные на замену изношенного оборудования, и *чистые* инвестиции, расширяющие и увеличивающие существующий физический капитал.

Источником инвестиций являются *сбережения*, т.е. располагаемый доход за минусом расходов на личное потребление. Источник же инвестиций определяется разными процессами. Дело в том, что сбережения осуществляются хозяйствующими субъектами (или агентами), а инвестиции могут осуществлять другие хозяйствующие субъекты. Иначе говоря, «сберегатель» и «инвестор» могут не совпадать: сберегателем могут быть домашние хозяйства, не являющиеся одновременно предпринимателями. Несовпадение процессов сбережения и инвестирования может привести экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

*Факторы,
определяющие размер
инвестиций.*

2. Процесс инвестирования зависит от ожидаемой нормы прибыли. Обычно инвестиции направляются на создание нового «физического» капитала, то есть строительство зданий, сооружений, закупку новых технологий и т.п. Очевидно, что инвестиции принесут в будущем *дополнительный доход* в том случае, если на единицу вложенных затрат они будут давать большую отдачу.
3. Инвесторы при принятии решения обязательно учитывают *альтернативные возможности*, то есть они могут вложить свои средства в строящийся объект, если норма процента окажется ниже нормы ожидаемой прибыли. Если наоборот, то инвестиции не будут осуществлены. Размер инвестиций во многом определяется *налогами*, так как при высоком налогообложении стремление к инвестированию заметно уменьшается. Для иллюстрации приведем график положения равновесия между сбережениями и инвестициями на рынке капитала (рис. 7).

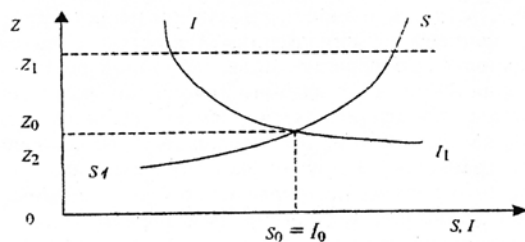


Рис. 7

Кривая II_1 - инвестиции; кривая SS_1 - сбережения. На оси ординат - значения нормы процента \approx , на оси абсцисс - сбережения S и инвестиции I . Известно из неоклассической теории процента, что инвестиции есть функция нормы процента \approx : $S = fS(\approx)$. При этом данная функция убывающая. Сбережения тоже есть функция процента \approx : $S = fS(\approx)$. Уровень процента \approx_0 обеспечивает равенство сбережений и инвестиций $S = I$, уровни процента \approx_1 и \approx_2 - отклонения от этого состояния.

На эту функциональную зависимость инвестиций от уровня процента указывает и Кейнс. Но сбережения, по Кейнсу, это функция дохода. Поскольку инвестиции - функция процента, а сбережения - функция дохода $S = fS(y)$, то динамика инвестиций и сбережений будет определяться разными факторами. Как уже говорилось выше, на инвестиции оказывают влияние налоги. К этому следует добавить инфляционное обесценивание денег, что делает инвестиционные вложения непривлекательными для фирм. Важнейшими народнохозяйственными пропорциями, в которых отражены соотношения инвестиций, сбережений и дохода (НД), можно представить в виде: $Y = C + I$, то есть это НД при его использовании. Он равен сумме расходов на потребление C и инвестиции I . При этом потребление C есть функция дохода, то есть $C = C(Y)$. НД произведенный можно представить как сумму потребления C и сбережений S , где S есть функция дохода, то есть $S = S[Y]$.

Если $C + I = C + S$, то $I = S$, но инвестиции — функция процента: $\approx : I = f(\approx)$, а сбережения - функция дохода: $Y : S = S(Y)$. Равенство $I(\approx) = S(Y)$ предполагает необходимость соблюдения в экономике определенных пропорций. Но, как уже говорилось выше, инвестиции и сбережения определяются различными факторами. Как же скажется это равенство $I = S$ на уровне национального дохода? В состоянии равновесия $I = S$ уровень национального дохода не обеспечивает полной занятости населения. При нарушении равновесия I и S будут происходить следующие процессы: если S будет больше I , то часть товарной продукции перестанет находить сбыт. Фирмы, столкнувшись с уменьшившимся спросом, уменьшат инвестиционную деятельность. Сокращение инвестиционной деятельности ведет к снижению уровня найма и понижению дохода лиц, ранее занятых на фирмах, сокративших инвестиции. Тем самым сокращаются потребительский спрос и величина сбережений - Это первоначальное сокращение дохода и спроса распространяется на других экономических агентов, связанных с данными, и так этот процесс расширяется по всей экономике - Процесс этот развивается по принципу мультипликации первоначального сокращения через цепочку: сокращение дохода - сокращение потребительского спроса - новое сокращение дохода - новое сокращение потребительского спроса. Предприниматели, столкнувшись с падением спроса, не снижают цены, а сокращают производство и увольняют рабочих. А поэтому возникает безработица и «невидимая рука» рыночного механизма не может обеспечить стабильную полную занятость.

Таким образом, равенство между совокупным спросом и совокупным предложением требует соблюдения равенства $I = S$. А так как I - функция процента, а S - функция дохода, то это делает возможность нахождения равенства проблематичной. Поддержание такого равенства требует основательного вмешательства государства.

Наиболее отчетливо теория макроэкономики Дж. М. Кейнса нашла выражение в мультипликационном эффекте. В переводе с английского языка мультипликатор означает «множитель». Этот термин в экономику был впервые введен английским экономистом Р. Каном в 1931 г. для характеристики государственных затрат на общественные работы, приводящих к расширению объема занятости. Практические мероприятия, проводимые правительством США во главе с президентом Ф. Рузвельтом по организации общественных работ, способствовали уменьшению безработицы.

В теории Дж. М. Кейнса *мультипликатор* - это коэффициент, или множитель, показывающий зависимость изменений *дохода* от изменений *инвестиций*. Как это происходит? Предположим, предприятие инвестирует 45000 долл. для оплаты дополнительно нанятых рабочих для выпуска дополнительной продукции.

Допустим, что у этих рабочих $\frac{2}{3}$ зарплаты идет на потребление, $\frac{1}{3}$ - на сбережение, или $C = \frac{2}{3}$; $S = \frac{1}{3}$. Это значит, что из 45000 долл. 30000 ($\frac{2}{3}$ от 45000) идет на C , то есть на закупку товаров и услуг у производителей.

Эти производители в свою очередь также $\frac{2}{3}$ полученных денег направят на потребление, то есть их расходы составят 20000 долл. (MCP). Допуская, что и в последующих этапах на потребление (MPC) будет направляться $\frac{2}{3}$ дохода, найдем, что эти расходы составят 13333,33 долл.

Продолжив вычисления, в результате получим, что вся сумма будет истрачена и расходы окажутся равными нулю.

Следовательно, 45000 долл. дополнительных инвестиций вызвали последовательность вторичных, третичных и т. д. потребительских расходов. Просуммировав их, получим 135000 долл., то есть трехкратное увеличение.

Представим этот процесс в более наглядном виде.

45000 - инвестиции	+	$1 \cdot 45000 = 45000$
+	+	
30000 - первый уровень		$\frac{2}{3} \cdot 45000 = 30000$
+	+	
20000 - второй уровень		$(\frac{2}{3})^2 \cdot 45000 = 20000$
+	+	
13333,33 - третий уровень		$(\frac{2}{3})^3 \cdot 45000 = 13333,33$
+	+	
.....	
+	+	
135000		$\frac{1}{1 - \frac{2}{3}} * 45000 = 135000$

Зависимость между приращением инвестиций и НД можно выразить формулой через предельную склонность к потреблению MPC .

$$\Delta NI = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPC}$$

Можно формулу мультипликатора выразить и через предельную склонность к сбережению. Если коэффициент мультипликации обозначим буквой k , то $k = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPC}$.

Следует отметить, что мультипликатор действует как в режиме расширения, так и в режиме сокращения производства НД. Отсутствие равновесия между I и S может привести: 1) к инфляционному разрыву, когда $I > S$; и 2) к деинфляционному разрыву, когда $S > I$.

Таким образом, теоретически концепция мультипликатора помогает глубже уяснить проблемы равновесия, связанные с соответствием между инвестициями и сбережениями. Эффект мультипликатора может проявить себя лишь в условиях экономики *неполной занятости*. И в самом деле, если все ресурсы в экономике задействованы, то откуда брать рабочую силу и производственные мощности для расширения производства.

На основе механизма мультипликатора строятся наиболее простые версии неоклассического синтеза. Так, из идей Кейнса о том, что рыночный механизм недостаточен для поддержания уровня инвестиций и дохода, соответствующего полной занятости, делается вывод: недостающую часть инвестиций должно взять на себя государство. Если для полной занятости необходим размер инвестиций X , а частный сектор осуществляет их лишь в размере $I (I < X)$ то государство должно профинансировать при помощи бюджета свои инвестиции в размере $C = X - I$, тем самым обеспечив полную занятость в экономике.

И еще немного о модели Хикса - Хансена, которая известна в "экономической теории как модель «инвестиции - сбережения - предпочтения ликвидности - деньги» ($IS - LM$) и которой широко пользуются представители самых различных течений современной экономической науки. Если мы графики макроэкономического равновесия денежного рынка (кривую «ликвидность — деньги LM ») и товарного рынка (кривую «инвестиции -сбережения IS ») построим в координатах «доход - норма процента» [20, с. 118, 122, 125], то получим картину совместного макроэкономического равновесия рынка товаров и услуг. Графическая иллюстрация этого дана на рис. 8. Одновременное равновесие достигается в точке - E , которой отвечают значения равновесных нормы процента $\approx e$ и дохода Y_e . Насколько долго сохраняется это равновесие при тех или иных вариантах госрегулирования, инфляции и т. п.? Если улучшается инвестиционный климат, что случается в периоды массового освоения передовых технологий при активной деятельности в этом направлении государства, то предприниматели, ориентируясь на норму процента и перспективы увеличения прибыли, увеличивают капвложения. Для этого будут использоваться сбережения. В таком случае кривая равновесия товарных рынков смещается вправо (выше прежней IS) и приобретает значение IS' .

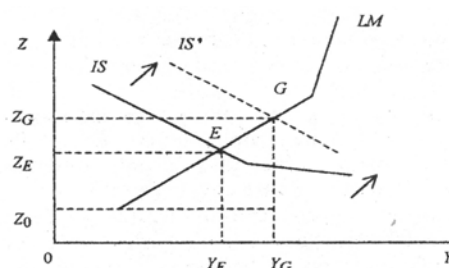


Рис.8

Рост инвестиций, вызвавший расширение производства и повышение совокупного дохода Y , затронет денежный рынок LM . Так как предложение денег остается постоянным, а часть прироста дохода ΔY превратится в до-полнительный спрос на деньги, то это поведет к повышению нормы процента $\approx e$ до $\approx q$. Вслед за повышением нормы процента увеличивается производство товаров (заработал вновь рынок товаров). Оценивая будущую норму прибыли в условиях роста дороговизны кредита, производители уменьшают инвестиционный спрос, что, в конечном итоге, приведет к торможению роста инвестиций, производства и

совокупного дохода. Процессы, происходящие на товарном и денежном рынках, постепенно будут затухать, и чем стабильнее будут размеры совокупного дохода, а значит, спроса на деньги, тем устойчивее уровни процентных ставок. Устанавливается новое равновесие, обозначенное на графике точкой G.

В итоге анализа этой модели Хикса - Хансена можно сказать, что рыночная система располагает *механизмом краткосрочного действия*, который в состоянии довольно быстро и эффективно регулировать инвестиции, производство, сбережения и процентные ставки. Но для осуществления *стратегических (долгосрочных) преобразований* в экономике (наука, технология, внедрение крупномасштабных производственных программ) у рыночного механизма явно недостаточно сил. Здесь требуется уже серьезное вмешательство государства.

Словарь экономических терминов

Инвестиции (I) - имущественные и интеллектуальные ценности, вкладываемые в различные виды деятельности с целью получения дохода. *Мультипликатор инвестиций* - это отношение изменения равновесного выпуска ВВП, вызванного изменением инвестиционных расходов, к величине изменения последних.

Общее рыночное равновесие - это такой вариант выбора в экономике, который бы устраивал всех субъектов экономической деятельности. *Предельная склонность к сбережению* - изменение величины сбережения в силу изменений, происходящих в доходе.

Предельная склонность к потреблению - изменение величины потребления вследствие изменения в доходе.

Совокупное сбережение - суммарный отложенный спрос домохозяйств, то есть отказ от текущего потребления с целью его увеличения в будущем.

Совокупное потребление - суммарные денежные расходы, которые население тратит на покупку товаров и услуг.

Совокупное предложение - сумма стоимости всех предъявленных к продаже конечных товаров и услуг-

Совокупный спрос - сумма спросов или планируемых расходов на отечественные товары и услуги.

Экономический тренинг

I. Изучение равновесной цены и равновесного объема производства на отдельных рынках называется:

- а) анализом общего рыночного равновесия;
- б) анализом частичного рыночного равновесия;
- в) анализом таблицы «Затраты - выпуск»;
- г) анализом рыночных структур;
- д) анализом потребительского равновесия.

2. Необходимое условие для существования общего экономического равновесия при совершенной конкуренции - это:

- а) фиксированный уровень издержек и горизонтальная кривая предложения во всех отраслях;
- б) государственное регулирование экономики;
- в) поддержание условий равновесия между спросом и предложением на

рынках всех продуктов и ресурсов;

г) неограниченность всех ресурсов;

д) максимизация полезности для всех потребителей.

3. Согласно теории Дж. Кейнса, сбережения могут превышать инвестиции,

если:

а) уровень процентной ставки растет;

б) в течение длительного периода времени в экономике существует

перепроизводство и безработица;

в) не действует закон Сея;

г) перепроизводство и безработица невозможны в данной экономике;

14.1

д) верны ответы 'б' и 'в'

Глава 14

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Необходимость государственного регулирования: возможности и пределы. Формы и методы государственного регулирования.

Рыночный механизм свободной конкуренции, как было показано в предыдущих главах, имеет много достоинства, но его возможности не безграничны. Существует ряд различных проблем, стоящих перед обществом, которые рынок решить не может. Рассмотрим основные из них.

1. *Правовое обеспечение функционирования рынка*, то есть общество, основанное на рыночных отношениях, предполагающее значительную свободу выбора, нуждается в правовой защите производителей и потребителей. Права, которые должны быть обеспечены:

- право собственности;
- право потребителей (принятие государством серьезных санкций

против некачественных товаров);

- Право интеллектуальной собственности, деятельности банковской сферы;

- Право на защиту от уголовных преступлений.

2. *Правильная организация денежного обращения*, которая «связывает» краткосрочные колебания спроса на деньги, их предложение и процентные ставки.⁷

3. *Предоставление государством общественных товаров*, то есть услуг коллективного пользования: национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальные сети коммуникаций, охрана общественного порядка, вакцинация и т. д. Здесь без вмешательства государства не обойтись.

4. *Минимизация транзакционных издержек* связана с наличием в обществе товаров, которые, собственно, не относятся к общественным. Но из-за высоких транзакционных издержек (о них мы говорили в первой части лекционного курса “Макроэкономика”, лекция 2) государству бывает выгодно взять на себя их финансирование. Это некоторые виды страхования, связанные с производственной деятельностью: страхование на случай безработицы, по старости, содержание страховых агентов, дорогостоящей рекламы.

5. *Стабилизации макроэкономических колебаний* при умелом государственном регулировании позволяет ликвидировать те “провалы”, которые невозможно сделать, используя только рыночный механизм. Как говорил Авраам Линкольн: “Разумная цель государства состоит в том, чтобы сделать для людей то, что им требуется, но они сами своими силами не могут делать вообще или не могут делать должным образом”[27].

В этой связи остановим внимание на *границах* государственного вмешательства. Максимально допустимые границы вмешательства государства в экономику определяет совокупность ряда сфер, делающих необходимостью

⁷ См. подробнее в лекции 4 [28. С. 48-57].

такое вмешательство. Такими сферами являются перераспределение доходов и занятость.

Рынок формирует доходы в результате свободной конкуренции, которые зависят от наличия у производителей факторов производства и их эффективного использования. Неимущие, нетрудоспособные ничего не могут предъявить на рынках факторов производства, они не участвуют и в конкуренции. В обществе существуют безработные, которые трудоспособны, но применение своему труду найти не могут. Во всех перечисленных случаях государство в праве вмешиваться в *перераспределение доходов*, ибо то, что справедливо с позиции рынка, не справедливо с позиции социальной (рынок безразличен к социальным сторонам жизни людей). Цель государственного перераспределения доходов – обеспечить права человека на достойное существование. Страны с развитой рыночной экономикой, прошедшие полосы острых социальных конфликтов, в конечном итоге пришли к осознанию ценности права человека на достойную жизнь.

Рыночный механизм автоматически не реализует права на труд для тех, кто может и хочет работать. Конечно, обеспечение такого права не тождественно обеспечению всех трудоспособных граждан рабочими местами. Для эффективной работы рынка требуется оптимальный резерв рабочей силы. В рыночной экономике неизбежна безработица. Задача государства – регулирование рынка рабочей силы с целью поддержания оптимального уровня занятости.

6. *Развитие фундаментальных научных исследований и связанных с ними крупных инвестиций с длительным сроком окупаемости и высокой степенью риска.*

7. *Реализация национальных интересов в мировой экономике, что предполагает проведение государством соответствующей внешнеторговой политики, контроль международной миграцией капиталов и рабочей силы,*

воздействие на валютные курсы, управление платёжными балансами и многое другое.

Государство реально влияет на состояние дел на рынке, формирование спроса и предложения, перераспределение доходов, решает глобальные вопросы развития экономики, обеспечивает социальную защиту населения.

Решение этих задач осуществляется посредством следующих функций: правовой, воспроизводственно-технологической, прогностической, регулирующей обеспечения текущих потребностей населения.

Правовая функция связана с законодательным оформлением статуса субъектов экономических отношений, установлением норм и правил хозяйственного формирования организационной структуры управления, правовым оформлением отношений собственности и т.д.

Воспроизводственно-технологическая функция выражается в осуществлении нормального хода воспроизводства в экономике, то есть в создании условий для обеспечения производства необходимыми ресурсами, удовлетворения людей нужными материальными и духовными благами и создании условий для нормальной жизни.

Прогностическая функция проявляется в приоритетных ориентиров экономического развития, которые вырабатываются на основе прогнозирования и планирования экономики, формирования механизма рыночного хозяйствования, обеспечение занятости населения.

И самая обширная и разносторонняя функция – регулирующая роль государства. *Государственное регулирование экономики* – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера стабилизации и приспособления экономики к изменяющимся условиям. В ходе её выполнения государство использует прямые и косвенные методы, формирует инфраструктуру, поддерживает сбалансированность общественного производства.

Выполняя свои функции, государство применяет различные методы вмешательства в экономику. Различают две основные формы: *прямое вмешательство* через расширение государственной собственности на материальные ресурсы, управление производственными предприятиями и законоотворчество и *косвенное вмешательство* с помощью различных мер экономической политики.

Прямое вмешательство характеризуется тем, что при наличии более или менее значительного государственного сектора государство обладает капиталами, предоставляет кредиты в самых разных формах, принимает долевое участие и является собственником предприятий. Численность занятых в госсекторе в различных странах колеблется от 11% общей численности работников наёмного труда во Франции и Италии до 8 – 9% в Германии, Голландии, Бельгии.

Методы госрегулирования при прямом вмешательстве направлены:

- на принятие законодательных актов с целью упорядочения и развития отношений между элементами рыночной экономики;
- контроль (но не всеобщий) за уровнем и динамикой цен и инфляции;
- планирование и прогнозирование развития экономических процессов.

Планирование в настоящее время используется практически во всех странах, но в наибольшей степени оно используется в Швеции, Финляндии, Южной Корее, Франции, Египте и др.

Планирование – это составление и обработка планов и организация их выполнения.

В современной зарубежной литературе выделяются следующие типы макроэкономического планирования: директивное, индирективное, регулятивное, и индикативное.

Директивное планирование, как правило, свойственно социалистической экономике. Его основу составляет государственная социалистическая

собственность. Для него характерно преобладание командно-административных методов.

Индирективное планирование также базируется на ведущей роли государственной собственности на средства производства. Государственное управление реализуется через планирование, где определены приоритеты и стратегия. Но набор средств реализации планов более широк, а именно: в качестве экономических рычагов используются цены, ставки процента, кредиты, валютные курсы и т.д., допускается конкуренция.

Регулятивное планирование характерно для смешанной экономики. Основу экономики составляет государственный и частный сектор, при этом доли их либо одинаковы, либо один из секторов является преобладающим. Взаимодействие между государственным и частным сектором осуществляется как на основе обязательного соблюдения рыночных принципов, так и на договорных началах.

Индикативное планирование основано также на государственном и частном секторах. Плановые нормативы содержат лишь общие контуры развития экономики. Макроэкономические показатели рассчитываются для того чтобы ориентировать частный сектор на достижение нужного объёма производства с учётом спроса и предложения.

Формирование смешанной экономики и её движение к рынку требуют учёта и использования всех возможных типов планирования, исходя из целесообразности по отношению к народному хозяйству.

Прогнозирование экономического развития – это система научных исследований о возможных направлениях развития экономики в будущем. В зависимости от сферы применения прогнозирование бывает социально-экономическим и научно-техническим.

К числу методологических принципов прогнозирования относят: принцип этапизации прогнозов, разработку нормативного или целевого прогноза, принцип вариантности прогноза.

Для методологии современного прогнозирования в нашей стране характерным является то, что она должна соответствовать новым для народного хозяйства рыночным механизмам и учитывать национальные и социально-экономические условия.

При всем этом исключаются любые действия государства, направленные на разрыв рыночных связей. Недопустимы тотальное директивное планирование, натуральное распределение ресурсов и предметов потребления (через фонды, талоны, купоны и т.п.), всеобщий административный контроль за ценами.

Косвенное вмешательство направлено на то, чтобы не ослабить или не заменять рыночные стимулы с учётом принципа “не мешай рынку”. В зависимости от цели вмешательства меры экономической политики направлены на то, чтобы:

- 1) стимулировать капиталовложения и восстановление (по возможности) равновесия между инвестициями и сбережениями;
- 2) обеспечить полную занятость;
- 3) воздействовать на общий уровень цен в целях их стабилизации;
- 4) перераспределять доходы;
- 5) стимулировать импорт и экспорт товаров, капиталов и рабочей силы;
- 6) поддерживать устойчивый экономический рост.

Для осуществления этих мер государство может прибегать к налогово-бюджетной либо к кредитно-денежной политике. *Налогово-бюджетная политика* осуществляется путём манипуляции государственными доходами (прежде всего налогами) и расходами. При этом такая политика ориентируется

на регулировании совокупного спроса в национальной экономике в целом.

Регулирующая роль государства в экономике в целом поощряется.

Кредитно-денежная политика – это политика, проводимая путём регулирования денежной массы в обращении и совершенствование кредитной сферы. Ориентация такого направления – совокупное предложение с целью создания условий для деятельности отдельных фирм. Роль государства при такой политике ограничивается. Оба эти направления тесно связаны друг с другом, и страны с рыночной экономикой, сформировавшиеся 2-3 столетия назад, постоянно ищут оптимальное соотношение государственного и рыночного регулирования.

Страны, которые переходят от централизованной (плановой) экономической системы к смешанной экономике, в ходе разгосударствления пытаются возродить частный интерес, без которого не может быть рынка. Но и здесь, изменяя роль государства в экономике, не мешает помнить принцип “Не взаперти”. Необходимо учитывать национальную специфику, которая ощутимо сказывается на экономической деятельности. Учёт российских особенностей, бережное обращение к историческим традициям хозяйствования, точные оценки психологии не абстрактных производителей и потребителей, а реальных граждан России, образуя та сумму требований к оптимальному соотношению “государство - рынок”, которое сможет наладить эффективное функционирование экономики.

14.2

Финансовая система: ее сущность и принципы построения. Государственный бюджет. Внебюджетные фонды.

Экономическая структура любого общества немыслима без финансовой системы, представляющей собой экономические отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования денежных фондов в народном хозяйстве. Через финансовый механизм государство мобилизует и

использует фонды денежных средств, необходимых для выполнения разнообразных функций в экономической, социальной и политической сферах.

Финансовая система включает в себя: финансы предприятий, фонды страхования и государственные финансы. В зависимости от характера деятельности субъекта, оказывающей непосредственное влияние на состав и назначение фондов, можно выделить в сфере финансов такие звенья, как: в сфере предприятий:

- финансы предприятий, функционирующих на коммерческой основе;
- финансы учреждений и предприятий, осуществляющих некоммерческую деятельность;
- финансы общественных объединений;

в страховой сфере в зависимости от специфики объекта страхования

выделяют:

- социальное страхование;
- имущественное страхование;
- личное страхование;

в сфере государственных финансов:

- государственный бюджет;
- внебюджетные фонды;
- государственный кредит.

Сферы и звенья финансовых отношений взаимосвязаны и образуют единую финансовую систему, имеющую следующий вид (рис. 18).



Рис. 18

Финансовая система охватывает многочисленные институты государственных финансов, которые действуют во взаимодействии с кредитными институтами различного назначения.

Специфическое назначение финансов - образование, распределение и использование денежных средств. Для осуществления этих задач финансовые учреждения должны вступать в определенные финансовые отношения:

- с налогоплательщиками;
- с лицами, получающими пенсии, пособия по безработице;
- с предприятиями и корпорациями;
- в финансово-валютные отношения с иностранными государствами.

Политика, проводимая через финансовую систему, называется финансовой политикой.

Финансы отражают ход воспроизводственного процесса в экономике, сообщая о различного рода отклонениях, что позволяет им выполнять контрольную функцию.

В соответствии с природой экономической системы выделяют два основных типа организации финансовой системы: демократический централизм, присущий административно-командной экономике и получивший

распространение в бывшем СССР и странах Восточной Европы, и фискальный федерализм.

При первом типе главным принципом является обязательное и точное выполнение нижестоящими финансовыми учреждениями директив и указаний центра. Учреждениям низшего уровня предоставляется определенная самостоятельность в решении региональных и местных проблем. При втором типе государственные федеральные бюджеты и налоги отделены от бюджетов и налогов штатов (США), земель (Германия), кантонов (Швейцария). Такой федерализм предполагает проведение самостоятельной фискальной политики; с одной стороны, государством или федерацией в целом, а с другой стороны, членами федерации.

В России и странах СНГ в основном перешли к построению своих финансовых систем по принципу фискального федерализма. Насколько это оправдано для РФ, покажет практика. Но сейчас финансовая система РФ строится по следующим направлениям:

- экономическая самостоятельность бюджетов всех уровней, их раздельное формирование на нормативной основе, утверждение и исполнение;
- осуществление взаимодействия между бюджетами различных уровней внутри государства на основе взаимного соглашения;
- укрепление доходной части местных бюджетов путем стабилизации местных налогов;
- создание для финансирования межрегиональных мероприятий целевых внебюджетных фондов;
- возобновление системы субвенций (субвенции выдаются вышестоящими органами на компенсацию недополученных доходов в

связи с неравномерностью распределения доходов между регионами.

Они имеют строго целевое назначение.);

- передача финансовых ресурсов в специальные фонды СНГ.

Ведущим звеном финансовой системы является государственный бюджет. Государственный бюджет - это план государственных доходов и расходов, обычно на год. С его помощью распределяется и перераспределяется ВВП. основополагающие принципы бюджетного устройства закреплены Конституцией страны и специальным бюджетным законодательством. Правительство направляет разработанный бюджет в парламент; когда он его одобряет, бюджет становится законом.

Как уже говорилось выше, в бюджете находит свое отражение структура доходов и расходов.

Доходы госбюджета формируются, во-первых, из налогов, взимаемых как центральными, так и местными органами власти, во-вторых, из государственных займов и поступлений от внебюджетных (целевых) фондов. Создание такого рода фондов обусловлено мобилизацией крупных финансовых ресурсов для конкретных целей, прежде всего, социально-экономического характера. Это фонды: пенсионный, социального страхования, занятости, фонд обязательного медицинского страхования¹¹. Создаются фонды и для других целей. Число их может увеличиваться, примером чего может быть федеральный бюджет США. В его рамках насчитывается свыше 800 различных фондов.

Большая часть доходов бюджета формируется за счет налогов.

Налоговые поступления включают: личный подоходный налог, подоходный налог корпораций, акцизные сборы, таможенные пошлины, налоги на недвижимость, налоги с дарения, налоги с доходов от внешней торговли и другие формы деятельности. Показательно, что доходы бюджета бывшего СССР формировались преимущественно за счет отчислений от прибылей предприятий (75,2%). Налоги же с населения составляли 8,4%.

Расходы бюджета по своей структуре показывают направление и цели бюджетных ассигнований. Они подразделяются: на расходы на управление; военные расходы; расходы на социально-экономические цели; расходы на хозяйственную деятельность государства; расходы на осуществление внешнеэкономической деятельности, В целом бюджет страны можно представить в виде табл. 16.

¹¹ Внебюджетные фонды..Экономика и жизнь. 1993. № 51. с.4 – 5.

Таблица 16

Налоговые поступления, % к итогу	Расходы, % к итогу
1. Налоги с оборота, акцизы и валовой налог с оборота.....49	1. Образование.../.....94
2. Личные подоходные налоги.....31	2. Общественное благосостояние..23
3. Налоги на прибыль корпораций..8	3. Здравохранение.....12
4. Поимущественные налоги.....2	4. Автомагистрали.....12
5. Налоги на наследство и дарение..1	5. Общественная безопасность.....7
6. Лицензии, визы.....9	6. Другие расхоы.....22
Общие поступления.....100	Ощие расходы.....100

Важной составной частью финансовой системы государства являются местные бюджета. За счет их расходов финансируются: жилищное строительство, развитие средств связи, школы, строительство дорог, объекты коммунальной собственности.

Но среди источников поступлений в государственный бюджет основным являются налоги.

Налоги. Принципы и формы налогообложения

Налоговая система является древнейшим и неотъемлемым атрибутом финансовой системы любого государства. Она представляет собой совокупность взимаемых государством налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения. Ее основу составляют налоги. *Налог* - это абсолютная или процентная доля дохода физических либо юридических лиц, которая перечисляется в бюджет государства в соответствии с существующим законодательством страны. К этому следует добавить, что налоги - обязательные и безвозвратные платежи. Они являются главным источником формирования доходной части госбюджета. В этом состоит одна из основных их функций - фискальная.

С возникновением и усилением регулирующей роли государства в экономике налоги стали выполнять регулирующую функцию. В таком качестве они используются для изменения динамики развития отдельных отраслей,

регионов, видов предпринимательской деятельности. С целью стимулирования предпринимательства распространяются: система льгот и штрафов, инвестиционный налоговый кредит, таможенные пошлины и т.п. Например, в Швеции для сдерживания роста инвестиций в годы подъема взимался особый налог на инвестиции, а в периоды экономического спада с целью стимулирования роста инвестиций он уменьшался или отменялся.

Широкое распространение на Западе получила политика ускоренной амортизации, суть которой в том, что часть прибыли фирм зачисляется в амортизационный фонд и не облагается налогом, и это позволяет фирмам получать дополнительные денежные ресурсы для обновления капитала. Например, в Германии в 70-х гг. ряду отраслей разрешалось направлять в амортизационный фонд прибыль путем списания до 20 - 30%, а в ряде случаев - до 50% стоимости основного капитала. Во Франции освобождается от налогов

деятельность государственных предприятий, направленная на совершенствование административных, социальных, культурных и спортивных функций; деятельность, связанная с некоторыми свободными профессиями: частная преподавательская, врачебная, любые виды творчества. Кое-что делается в этом плане и в России.

Налоги делятся на прямые и косвенные. *Прямые* берутся с физических лиц, фирм; *косвенные* - с покупок.

Существует несколько видов налогов. Основные из них:

Индивидуальный, подоходный налог (налог на личные доходы) является вычетом из доходов (обычно годовых) налогоплательщика - физического лица. Высшие ставки подоходного налога в развитых странах колеблются от 30 до 70%. Самый высокий уровень подоходного налога в Швеции. Максимальная ставка этого налога в России находится примерно посередине указанных крайних показателей.

Собственники капитала уплачивают налог на основании предъявленных ими деклараций. *Налоговая декларация* - это заявление налогоплательщика о размере его доходов.

Налог на прибыль корпораций (предприятий, фирм) взимается в случае, если фирма признана юридическим лицом. Однако для некоторых фирм в мелком бизнесе делается исключение: они признаны юридическими лицами, но налога платят не они, а их владельцы через индивидуальный подоходный налог.

Налог на прибыль корпораций — основная часть налоговых выплат фирмы. Обложению налогом подлежит чистая (балансовая) прибыль фирмы (валовая выручка от реализации минус все издержки и убытки). Полученные дивиденды попадают под действие подоходного налога с физических лиц, в результате чего одна и та же сумма может дважды облагаться налогом: подоходным налогом как часть прибыли фирмы и личным подоходным

налогом как распределяемая прибыль. Основная ставка по прибыли составляет 35%. Если предприятие занимается различными видами деятельности, то налог взимается с каждого вида деятельности по отдельным ставкам. Например, полученные дивиденды и проценты по ценным бумагам облагаются налогом по ставке 15%; доходы от концертно-зрелищных мероприятий - 50%; от игрового бизнеса - 90%.

Социальные налоги включают взносы предприятий на социальное обеспечение и налоги на заработную плату, и рабочую силу. Это выплаты, которые осуществляются частично самими работающими, частично их работодателями. Они направляются в различные внебюджетные фонды:

пенсионный, по безработице, и т.д. налог на зарплату и рабочую силу выплачивается только работодателями.

Поимущественные налоги - это налоги на имущество, дарения и наследство. Размер их определяется задачей перераспределения богатства.

Налоги на товары и услуги. К ним относятся таможенные пошлины, акцизы и налог на добавленную стоимость (НДС).

Налог на добавленную стоимость в России (как и в большинстве стран, кроме Австралии, США, Швеции) с фирм - продавцов товаров и услуг в размере от 5 до 20 процентов стоимости их товаров и услуг.

Косвенные налоги переносятся на конечного покупателя в зависимости от показателя эластичности спроса на данные товары и услуги: чем менее эластичный спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. При высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения ~ к сокращению чистой прибыли.

Американский экономист А. Лаффер, который теоретически обосновал программу стимулирования общей экономической конъюнктуры для администрации Р. Рейгана, доказал, что чрезмерное повышение налоговых

ставок на доходы корпораций лишает последних стимула к капиталовложениям, тормозит научно-технический прогресс, замедляет экономический рост, отрицательно сказывается на поступлениях в госбюджет. На основе анализа огромного статистического материала и графического исследования, получившего название "кривой Лаффера", им был сделан вывод, что максимальные поступления в бюджет соответствуют ставке 35 - 50%. Этот уровень не подрывает стимул к инвестициям, при его превышении налоговые ставки подавляют стимулы к предпринимательству, что снижает выпуск продукции и поступления в бюджет. Значит, чтобы не подрывать деловую активность, необходимо разработать оптимальную шкалу налоговых ставок, когда даже при снижении налогов для фирм, доходы в бюджет будут увеличиваться.

Основы принципов налогообложения были заложены еще А. Смитом и сформулированы в его книге "Исследование о природе и причинах богатства народов". В их числе он выделяет такие, как всеобщность и равномерность; их определенность (указание срока, размера платежа и способов его взимания); "дешевизна" налоговой службы, удобство взимания налога для плательщика и др.

Большой вклад в разработку принципов налогообложения сделал английский экономист Дж. М. Кейнс. По сути, им была создана новая теория налогообложения, в которой он рассматривает налоги как "встроенные механизмы гибкости", используемые государством в качестве инструмента управления экономикой. Он исходил из того, что люди по своей природе "склонны к сбережениям", а это отвлекает денежные ресурсы от инвестирования и тормозит экономический рост. Чтобы поддержать "эффективный спрос", надо излишние сбережения населения изъять с помощью налогов по прогрессивной шкале и использовать их для инвестирования предпринимательской деятельности.

Кейнсианская концепция поддержания "эффективного спроса", в которой ведущая роль отводится налогам, оказала большое влияние на мировую практику регулирования экономики. В основе большинства теорий налогообложения вплоть до 70-х гг. лежали кейнсианские принципы. Но уже в 80-е гг. появилась неоклассическая теория налогов.

Вопреки принципам налогообложения Кейнса, направленным на поддержание "эффективного спроса", неоклассическое направление исходит из необходимости стимулирования предложения и "достаточности сбережений", чтобы усилить стимулы для частного предпринимательства. Для усиления частной инициативы предлагают снизить налоги, сократить социальные расходы, которые приводят к дополнительной налоговой тяжести, к ослаблению стимулов к труду, развитию иждивенчества и добровольной безработице. По рекомендациям этого направления налоговые реформы были проведены в США, Англии и некоторых других странах. Эта теория в настоящее время ведущей не является. Мировая экономическая мысль ищет новые подходы к обоснованию политики налогообложения.

Сумма, с которой взимаются налоги, называется налоговой базой или налогооблагаемым доходом. Налогооблагаемый доход (прибыль) равен разности между полученным доходом (прибылью) и налоговыми льготами.

Налоговая льгота устанавливается, как и налог, в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. В РФ имеются следующие виды налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из обложения налогом части прибыли, идущей на НИОКР;
- освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков (ветеранов войны);
- понижение налоговых ставок;
- вычет из налоговой базы (налоговый вычет);

- налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшение суммы на определенную величину). Налоговый вычет уменьшает налоговую базу, а налоговый кредит - сумму налога.

Та часть налоговой базы, которую выплачивает налогоплательщик, называется *налоговой ставкой*. Различают минимальные, средние и максимальные налоговые ставки.

В связи с переходом к рыночной экономике произошли изменения в налоговой политике России. Был принят целый ряд правовых актов о налогах, главным из которых является Закон "Об основах налоговой системы в Российской Федерации". Он начал действовать с января 1992 г.

Данный Закон устанавливает трехканальную систему налогов, определяет плательщиков налогов и объекты налогообложения.

Налоговая система РФ представлена: а) федеральными налогами (18); б) налогами республик в составе РФ и налогами краев, областей, автономных образований (6); в) местными налогами (22). Всего насчитывается 46 видов налогов.

К федеральным налогам относятся: налог на прибыль предприятий, подоходный налог с физических лиц, НДС, акцизы, налоги на доходы от страховой деятельности, на операции с ценными бумагами и др. Некоторая их часть направляется в бюджеты республик, краев, областей, автономных образований.

Вторая группа налогов поступает в бюджета республик, краев, областей и автономных образований. Сюда относятся: налог на имущество предприятий, лесной доход. Это своеобразные виды платы за ресурсы. Таких видов налогов -6.

Местные налоги - третья группа. Современным законодательством их предусмотрено 22. Это сборы за право торговли, налог на имущество физических лиц, налог на землю, налоги на содержание милиции;

лицензионные сборы: за право торговли винно-водочными изделиями, сбор за выдачу ордера на квартиру, сбор с владельцев собак (2% от минимальной зарплаты) и многие другие.

Российское законодательство относит к числу налогов различные отчисления предприятий на социальные затраты, составляющие в общей сумме 37,6% фонда зарплаты (в пенсионный фонд - 28%, фонд социального страхования – 4,0%, медицинского страхования – 3,6%). Не относится к налогам сверхнормативное обложение фонда оплаты труда.

14.4

Бюджетный дефицит. Государственный долг. Способы преодоления дефицита государственного бюджета (кейнсианский и монетаристский подходы.

Бюджетный процесс предполагает уравнивание государственных доходов и расходов. Если, скажем, законодательным органом страны выделяется больше средств на государственные программы и в то же время сокращаются налоги, то это будет нравиться избирателям, но противоречить требованию балансирования (выравнивания) государственных доходов и расходов. В результате бюджет сводится с превышением расходов над доходами. Это превышение расходов над доходами и есть бюджетный дефицит. Если такая разбалансированность бюджета появляется в семье, то придется сократить затраты или взять на какой-то срок деньги в долг, но это все равно требует сжатия расходов.

Преимущество правительства перед семьей состоит в том, что оно может жить в долг долго или все время, так как оно самый богатый собственник, а потому - самый надежный заемщик, которому не угрожает банкротство. Поэтому правительство всегда может занимать деньги, выпуская облигации государственного займа, и, выплачивая старые долги, делать новые.

Существуют страны с долговременным дефицитом бюджета. Это США и Россия.

Причин бюджетного дефицита много, но важнейшие из них следующие: расширение экономических и социальных функций государства; увеличение военных расходов; численности государственного аппарата; текущие колебания хозяйственной конъюнктуры; периодические спады и подъемы производства. Так, в период циклических кризисов перепроизводства уменьшается сумма налоговых поступлений и в то же время государство вынуждено увеличивать свои расходы на социальные нужды (пособия по безработице), на поддержание определенных секторов экономики. Государственный долг за определенный период времени образуется из суммы бюджетных дефицитов; за вычетом всех положительных сальдо бюджета.

Согласно кейнсианскому подходу, для ликвидации глубокого спада производства и безработицы необходимо увеличивать правительственные расходы и идти на рост дефицита бюджета, то есть использовать фискальную политику макроэкономического регулирования или ежегодного сбалансирования бюджета.

Монетаристы предлагают балансировать бюджет на циклической основе. Это значит, что в период сжатия цикла, когда идет спад производства и уменьшаются доходы населения, следует снизить налоги и увеличить госрасходы, а в фазе расширения цикла - увеличить налоги и снизить правительственные расходы. Но в отличие от кейнсианцев, которые считают возможным это сделать с помощью продуманной фискальной политики, монетаристы предлагают осуществлять рациональную политику денежного обращения. Государственный долг в течение всего цикла может быть ликвидирован посредством компенсации бюджетного дефицита во время спада за счет положительного сальдо во время подъема производства. Но фазы сжатия и расширения, подъема и спада производства не всегда совпадают.

Вполне допустимо положение, когда за длительным спадом следует короткий подъем, а положительное сальдо либо мало, либо вообще отсутствует.

Поэтому сторонники третьей точки зрения отстаивают необходимость обеспечения сбалансированности экономики в целом (П. Самуэльсон и др.). Если экономика будет развиваться стабильно, то не возникнет и проблемы с дефицитом госбюджета, ибо поступление налогов возрастает за счет роста доходов населения. Кроме того, у правительства появляются широкие возможности финансировать дефицит за счет государственного кредита. Государственный кредит - это вся совокупность финансово-экономических отношений, при которых государство выступает в качестве заемщика или кредитора.

Рассмотрим деятельность государства как заемщика. Основная форма заимствования - это выпуск государственных займов, в ходе их размещения государство привлекает временно свободные денежные средства населения, банков, страховых и промышленных компаний. Если облигации госзайма (казначейские обязательства) размещаются в частном секторе, происходит временное перераспределение денежных ресурсов от частных к государству. Для этого казначейству достаточно выпустить свои бумаги под высокий процент. Выплата процентов по госзайму является одной из главных расходных статей бюджета. В федеральном бюджете США она составляет 14,5% от общего объема федеральных расходов.

Казначейство, кроме частного сектора, может размещать свои бумаги и учитывать их и в Центральном (эмиссионном) банке. В этом случае банк выпускает в обращение дополнительную массу платежных средств, которые не связаны с увеличением товарной массы. Такое финансирование госбюджета ведет к росту инфляции. Происходит, таким образом, "моне-таризация государственного долга". Это явление имеет довольно широкое распространение во многих странах и служит непосредственной причиной

подрыва устойчивости денежного обращения. Такая ситуация ощутимо сказывается на спросе и предложении на рынке ссудного капитала, происходит значительное повышение процентных ставок, ухудшение условий финансирования инвестиций и "вытеснения" в результате части инвесторов с денежного рынка. Такое последствие госзайма получило название *эффекта вытеснения*.

В условиях крупных бюджетных дефицитов и роста процентных платежей по гособязательствам казначейство стремится максимально отодвинуть время выплаты задолженности. С этой целью применяется конверсия госзаймов. Суть ее в том, чтобы краткосрочные платежи превратить в среднесрочные, то есть отодвинуть сроки погашения займа или обменять бумаги среднесрочного займа на долгосрочные с согласия инвесторов.

Увеличение дефицита госбюджета за счет роста государственных расходов при снижении поступлений от налогов создает предпосылки для усиления инфляционных процессов. Возникновение такого рода излишков расходов над доходами называется в экономической теории *активным бюджетным дефицитом*.

Дефицита, вызванные сокращением государственных доходов в результате падения деловой активности, называются пассивными

Современный этап интернационализации хозяйственных связей вызвал к жизни развитие международного кредита и увеличение на этой основе внешней задолженности, достигшей в 1991 г. 1265 млрд. долл., и, крупным нетто-должником стали США, который за истекшие десятилетия в результате высокого уровня процентных ставок обеспечивали крупный приток иностранных капиталов в американские банки. Итак, дефицит госбюджета, государственный долг - хорошо это или плохо? Однозначный ответ дать нельзя.

Словарь экономических терминов

Государственный бюджет - годовой план государственных доходов и расходов.

Государственный долг - накопленная задолженность государственных органов.

Государственный кредит - совокупность кредитных отношений, в которых заемщиками и кредиторами выступают государство и местные органы власти.

Государственные финансы - совокупность государственного бюджета и внебюджетных доходов.

Дефицит государственного бюджета - превышение расходов над доходами.

Налоги - обязательные взносы в госбюджет и внебюджетные органы в порядке и условиях, определенных законодательством.

Финансовая система - существующая в стране совокупность отношений между экономическими агентами в денежной форме.

Экономический тренинг

Экономика страны характеризуется следующими данными:

фактический доход $Y=4000$ долл.;

предельная склонность к потреблению $MPC=0,8$;

равновесный доход $Y^* = 4200$ долл.

а) Как должны измениться правительственные расходы, для того чтобы (при прочих равных условиях) экономика достигла равновесного состояния (Y^* - 4200 долл.)?

б) Как должна измениться величина налоговых поступлений (при прочих равных условиях), для того чтобы экономика достигла равновесного состояния?

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

15.1

Международная торговля : протекционизм, импортные тарифы и нетарифные ограничения, демпинг, ценообразование.

Вторая половина XX века отмечена "взрывным" развитием международной торговли¹². Это объясняется увеличением темпов роста национальных экономик, бурным развитием современных средств транспорта и связи, постепенным прекращением политико-экономического противостояния отдельных групп стран, появлением ряда новых независимых государств, развитием международной экономической интеграции и другими причинами.

Во всём мире постепенно растёт понимание того, что международная торговля всегда выгодна для обеих торгующих сторон, она позволяет каждой из них достичь более высокого уровня удовлетворения потребностей населения¹³. И это очень актуально для нашей России, чей экспорт в стоимостном выражении равен экспорту маленькой Дании.

И все же одной из существенных проблем международной торговли пока остается необходимость введения и сохранения ограничений на импорт тех или иных товаров и услуг. Существующие при этом альтернативные точки зрения традиционно носят названия "фритредерство" и "протекционизм".

Фритредерство ("free trade" - свободная торговля) выступает за свободу торговли и невмешательство государства в хозяйственную жизнь, в том числе

¹² Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с фр. М.: Прогресс-Универс, 1994. 140с.

¹³ Линдерт П.Х.' Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. 65с.

за отмену и уменьшение импортных таможенных пошлин и других ограничений импорта. *Протекционизм*, напротив, выступает за ограждение внутреннего рынка своей страны.

Для второй половины века в целом характерна тенденция уменьшения импортных таможенных пошлин и других ограничений на ввоз, хотя в последние годы в ряде стран отмечается общий рост пошлин. Импортные пошлины являются классическим видом торгового протекционизма. Основными аргументами в пользу их сохранения являются необходимость стимулирования отечественного производства и в том числе недавно возникших отраслей, которые часто не могут нормально развиваться из-за засилья дешевой импортной продукции. Импортные тарифы способствуют пополнению доходов государственного бюджета. Кроме того, экономическая мощь часто приравнивается к способности страны производить все виды товаров, в которых нуждаются потребители. Желание покупать импортные товары только потому, что они дешевле или лучше, в этом случае часто признаётся непатриотичным (в Германии в шуточной форме это нашло выражение в фразе "Немцы, покупайте немецкие бананы").

Кроме этого, существует и масса способов нетарифного ограничения импорта. Это лицензирование - требование получения лицензий (разрешений) на ввоз, квотирование - количественные ограничения на импорт определённых товаров. Использование квоты в отличие от импортного тарифа позволяет точно ограничить объём импорта. В последние десятилетия квотирование особенно часто использовалось Соединёнными Штатами для ограничения импорта из Японии, других стран Восточной Азии и ряда развивающихся стран автомобилей, текстиля, стали, сельскохозяйственных и других товаров.

Применяются также такие методы, как валютные ограничения импорта, усложнение процедуры таможенной очистки, введение высоких требований соответствия импортируемых товаров национальным техническим, санитарным

и другим стандартам. Так, например, ввозимые в страны Европейского сообщества автомобили должны удовлетворять требованиям токсичности выхлопов, а при ввозе овощей и фруктов нужно получать санитарный сертификат¹⁴. Используются также введение внутренних налогов и сборов на импортируемые товары, регистрация импортных контрактов и контроль за их исполнением, требование использования отечественной продукции и прямой запрет импорта определенных или даже всех товаров из отдельных стран.

Вместе с тем теория и практика доказывают, что в конечном счёте импортный тариф уменьшает благосостояние наций. Потребители теряют больше, чем получают в сумме производители и государство, в чей доход идут тарифные сборы. Протекционистская политика в целом способствует сдерживанию технического прогресса, обеднению внутреннего рынка, росту цен и развитию других негативных явлений в экономике страны.

При этом очевидно и то, что даже для самых развитых стран необходимы определенные протекционистские меры для защиты некоторых старых отраслей промышленности или зарождающихся. Следовательно, должно быть найдено равновесие между свободой торговли и протекционизмом, но это равновесие тем более благоприятно для прогресса мировой экономики, чем больше оно повернуто в сторону свободы торговли.¹⁵

Одной из сторон протекционизма можно считать антидемпинговую политику. Демпинг - это продажа товаров на рынках других стран по ценам

¹⁴ Экономика внешних связей России: Учеб. для предпринимателей/Под ред. А.С. Булатова. М.: «БЖ», 1995. 598с.

¹⁵ Пебро М- Международные экономические валютные и финансовые отношения: Пер. с фр. М.: Про-гресс-Универс, 1994. 140с.

ниже «нормального» уровня для этих стран (обычно на 20 и более процентов или ниже мировой цены на 8 и более процентов). Например, продажа телевизоров "Сони" в США в 70-х гг. осуществлялась за 180 долл., а в Японии они продавались за 333 долл.¹⁶. К демпингу прибегают экспортёры, чтобы внедриться на рынок, расширить объём продаж, вытеснить потенциальных конкурентов, установить господствующее положение на рынке. Демпинг может осуществляться как средствами фирмы-экспортёра, так и с помощью государства - посредством субсидирования экспортных поставок из средств государственного бюджета. В любом случае потеря части прибыли в связи с продажей по заниженным ценам должна быть компенсирована путём завышения цен на другие товары или на те же товары на других рынках, в частности на внутреннем рынке страны-экспортёра. Потери бюджета перекладываются на налогоплательщиков. Для того чтобы страна, осуществляющая демпинг, осталась в выигрыше, она должна оградить себя от возможности применения к ней встречного демпинга. Для этого она ограждает свой рынок тарифными и нетарифными барьерами, что вызывает ответные действия торговых партнёров и в целом приводит к обострению протекционизма в международной торговле.

Для борьбы с демпинговой практикой во многих странах разработаны антидемпинговые законодательства, которые обычно применяются в случае доказательства фактов демпинга. Чаще всего сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладавшими в течение определённого предшествующего периода в стране,

¹⁶Линдерт П.Х. *Экономика* мирохозяйственных связей: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. 65 с. 106

где осуществляется демпинг, или на рынках третьих стран. Веским аргументом в доказательстве факта демпинга считается факт продажи по ценам ниже издержек производства.

После признания факта демпинга, наносящего реальный или потенциальный ущерб экономике страны, в которой демпинг осуществляется, законодательные органы этой страны проводят антидемпинговое расследование. Основной мерой пресечения демпинговой практики по результатам расследования является установление антидемпинговой пошлины, обычно не превышающей разницы между демпинговой и нормальной ценами. Альтернативным решением конфликта обычно является добровольное повышение цены экспортером. Следует отметить, что экспорт ряда товаров из Российской Федерации и стран СНГ в западноевропейские и другие страны в последние годы также нередко осуществляется по демпинговым ценам и к экспортёрам в этих случаях всё чаще применяется антидемпинговое законодательство.

Чрезвычайно важным аспектом международной торговли всегда считалось определение внешнеторговых цен. Здесь цены определяются на базе так называемых мировых цен, под которыми понимаются цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых в основных центрах международной торговли.

При этом мировые цены могут быть очень нестабильными. Например, за первый квартал 1998 г. мировая цена на нефть упала более, чем на треть из-за тёплой зимы в северном полушарии и ряда других причин. Однако в целом можно отметить, что цены на готовую продукцию чаще всего имеют тенденцию к росту, на сырьевые товары - в меньшей степени, на сельскохозяйственные товары мировые цены, в основном, стабильны или растут незначительно. Цены на одинаковые товары могут существенно различаться в зависимости от места и времени продаж, соотношения спроса и предложения, взаимоотношений продавца и покупателя, коммерческих рисков, прогнозов мировых цен и других причин.

В качестве основы для проведения переговоров о цене контрагенты торговой сделки обычно используют так называемые базисные цены, близкие к мировым. Сведения о ценах в международной торговле можно почерпнуть из справочников, каталогов, прейскурантов и других источников. Цена реальной сделки или фактурная цена может достаточно серьёзно изменяться на суммы транспортных и страховых издержек. Для расчёта в этом случае используются специальные правила международной перевозки грузов - ИНКОТЕРМС. Они определяют основные права и обязанности продавца и покупателя при различных базисных условиях поставки, которые в контракте сокращенно обозначаются заглавными буквами латинского алфавита. Это сокращение обозначает положение груза по отношению к транспортному средству. Например, " ФОБ - порт Калининград" обозначает свободную торговлю на борту в порту Калининграда. Здесь продавец обязан за установленную в контракте цену доставить груз до данного места, погрузить товар на транспортное средство или подготовить товар к отгрузке, или же передать посреднику. При расчёте цен также учитываются конъюнктура отдельных рынков, потребительские свойства и условия оплаты товаров , коммерческие риски и целый ряд других обстоятельств.

При этом по мере продвижения товара от конечного экспортёра к конечному потребителю цены могут очень существенно меняться. Так, например, меняются цены на эквадорские бананы, экспортируемые в США /в долларах за ящик/:

цена в месте производства	-1,6
цена в порту страны-экспортёра	- 2,6
цена в порту страны-импортёра	- 4,5
оптовая цена в США	- 6,2
розничная цена в США	- 9,4

Фактически многие экспортёры и в том числе отечественные предприятия нередко устанавливают цены на свою продукцию ниже уровня, обеспечивающего нормальную или минимальную прибыль, то есть на уровне демпинговых цен. Многие предприятия стремятся любой ценой, нередко себе в ущерб, продать продукцию на внешнем рынке, так как он стал для них единственным гарантированным источником поступления средств. Это ведёт к обеднению внутреннего рынка, конкуренции отечественных производителей на внешнем рынке и экономически неоправданному занижению экспортных цен. Российский бросовый экспорт стимулирует принятие антидемпинговых санкций рядом развитых стран. Однако отказаться от подобной практики можно только в условиях общего существенного улучшения состояния российской экономики и в первую очередь финансово-экономической ситуации на предприятиях.

15.2

Платёжный баланс страны и его структура

С проблемами международной торговли тесно связаны вопросы составления, изменения и регулирования платёжного баланса страны.

Платёжный баланс является главным статистическим документом, отражающим внешнеэкономические операции страны.

В целом он включает следующие разделы. Торговый баланс характеризует экспорт и импорт товаров. Баланс услуг и некоммерческих платежей (называемый ещё балансом "невидимых операций") включает поступления и платежи по экспорту и импорту услуг на мировом рынке, доходы от инвестиций страны за рубежом, доходы от иностранных инвестиций на территории страны, частные некоммерческие переводы из-за рубежа и за рубеж (переводы родственникам, наследства), государственные субсидии зарубежным странам и др. Торговый баланс и баланс услуг и некоммерческих платежей в

сумме образуют баланс текущих операций, являющийся наиболее часто публикуемой и анализируемой частью платёжного баланса. Выделяется также баланс движения капиталов.

В соответствии с принципами своего построения платёжный баланс страны всегда является сбалансированным, несбалансированными могут быть только отдельные его части. Обычно внутри баланса выделяются сальдо торгового баланса - разница экспорта и импорта без учёта услуг, сальдо баланса текущих операций - оно, как правило, рассматривается в качестве справочного сальдо платёжного баланса, так как определяет потребность страны в финансировании, являясь одновременно фактором внешнеэкономических ограничений во внутренней экономической политике. Положительное сальдо означает, что страна инвестирует часть национальных сбережений за границей вместо того, чтобы наращивать внутреннее накопление капитала.

У некоторых развитых стран, особенно ФРГ и Японии, сальдо баланса текущих операций обычно активное, у США и других развитых стран в последние годы, в основном, пассивное (у США в первую очередь из-за низкой конкурентоспособности американских товаров и услуг). У развивающихся стран это сальдо обычно пассивное, причем суммы отрицательного сальдо часто очень велики. У Российской Федерации в результате превышения экспорта над импортом сальдо до последнего времени было активным. Сальдо движения капиталов является зеркальным отражением текущего сальдо, так как показывает финансирование потока реальных ресурсов.

К платёжному балансу примыкает расчетный - соотношение денежных требований и обязательств страны по отношению к третьему миру независимо от сроков наступления платежей. Достаточно широко используемым является также баланс международной задолженности. Под внешней задолженностью понимается сумма финансовых обязательств страны иностранным кредиторам, подлежащих погашению в установленные сроки. Для Российской Федерации

последний баланс является пассивным. Внешний долг России сейчас превышает 130 млрд. долл., большая часть которого представляет собой долги бывшего СССР. Официально Россия является должником международных организаций, представляющих банки западных стран, фактически преобладают долги банкам, фирмам и правительствам Германии, Италии, США, Франции и Японии. Россия осуществляет очень значительные платежи по внешнему долгу (несколько миллиардов долларов в год), включающие также растущие процентные начисления, но делать это становится всё труднее. Одновременно и Российской Федерации различные страны должны сумму, близкую к сумме внешнего долга самой России. Должниками являются главным образом развивающиеся страны, которым мы оказывали всестороннюю поддержку в советское время: Куба, Монголия, Ирак, Вьетнам, Сирия, а также Индия и некоторые другие страны. Большинство их не может осуществлять выплаты по долгам, причём данная ситуация, скорее всего, не изменится и в ближайшие годы.

На платёжный баланс влияют динамика экономического развития, государственные расходы, изменения в мировой торговле, неравномерность развития мировой экономики, инфляция, рост международной финансовой взаимозависимости, изменения в движении капиталов, чрезвычайные обстоятельства (неурожаи, землетрясения, войны) и ряд других факторов. При этом и сам платёжный баланс может достаточно сильно влиять на состояние экономики страны и особенно её внешнюю торговлю, и денежное обращение. Практически во всех странах практикуется государственное регулирование платёжного баланса с помощью иностранных кредитов ввоза капиталов, использование государственных золотовалютных резервов, введение и отмена налоговых льгот, стимулирование экспорта и регламентация импорта, регулирование валютного курса и операций с валютой, продажа на валюту

государственных ценных бумаг, политика ограничения инфляции, общая государственная финансово-кредитная политика и другие.

15.3

Валютная система и формирование валютных курсов.

С проблемами платёжных балансов тесно связаны валютные отношения, являющиеся финансовой основой международных экономических отношений. При этом ключевым понятием является валютная система. Различаются мировая, международные (региональная, например западноевропейская) и национальные валютные системы. Национальная валютная система является составной частью денежной системы страны, её особенности определяются степенью развития, состоянием экономики и внешнеэкономических связей страны. Основными элементами национальной валютной системы считаются национальная валюта, условия её конвертируемости, наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль, регламентация международных расчётов страны, национальные органы, регулирующие валютные отношения и т.д.¹⁷

¹⁷ Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб./ Под ред. Л. Красавиной. М.: Финансы и статистика. 1994. С. 8-9.

Для национальных валютных систем особенно важными являются проблемы, связанные с изменением и регулированием курсов национальных валют. Для профессиональных участников валютного рынка не существует просто понятия «валютный курс». Оно распадается на два курса: курс покупателя и курс продавца. Разница между ними называется маржой, она покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Выделяются биржевой (рыночный) курс, который устанавливается в результате торгов на валютной бирже в зависимости от спроса и предложения

на валюту, а также ряд других факторов. Курс официальный, устанавливаемый обычно центральным банком, и коммерческие курсы, по которым банки покупают и продают валюту. Все они взаимосвязаны, но биржевой курс является основным, базисным для определения других.

В основе курсовых соотношений находятся средние уровни товарных цен в странах. Текущие валютные курсы более неустойчивы, чем товарные цены. Валютными курсами ещё управляют ожидания и опасения. В то же время валютные курсы, так же как и курсы ценных бумаг, зачастую предвосхищают бурные события¹⁸, например кризисы. На валютные курсы могут влиять темп инфляции, состояние платёжного баланса (активный платёжный баланс способствует повышению курса национальной валюты), динамика экономического развития, роль страны в мировой торговле, разница процентных ставок в разных странах, валютная политика государства, степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках, определяемая состоянием экономики и политической обстановкой в стране, степень использования валюты в международных расчётах, золотовалютные запасы страны и другие факторы.

¹⁸ Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (основы экономической политики): Учеб. пособие М., АО «ДИС», 1996. 195с.

В большинстве случаев страны стремятся к повышению курса национальной валюты. Но при его понижении экспортёры получают так называемую экспортную премию при обмене подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную. Одновременно снижение валютного курса удорожает импорт, что стимулирует рост цен в стране и увеличивает тяжесть внешних долгов.

С этим связано и существенное уменьшение объемов импорта во второй половине 1998 г. Следует отметить, что резкое падение курса национальной

валюты не является исключительно российским явлением. В латиноамериканских странах в последние десятилетия это было настолько частым, что правительства даже вводили взамен обесценившихся новые денежные единицы, например, в Бразилии крузейро превратился в крузадо, а затем в реал.

Основная масса международных расчётов осуществляется в американских долларах. Однако это не свидетельствует об абсолютном доминировании Соединенных Штатов в мировой экономике. Безусловно, такое положение сложилось исторически и связано с большим экономическим потенциалом Америки, но главными в данном случае, видимо, можно считать просто соображения удобства. В XIX веке роль основных международных валют выполняли английские фунты и французские франки, в ближайшее время, возможно, доллар будет вытеснен со своего места в международных финансах денежной единицей единой Европы. Во всех этих случаях страны, чья валюта доминировала в международных расчётах, не получали от этого очень больших преимуществ перед другими странами или материальных выгод, просто для всего мира удобней было использовать главным образом именно эту денежную единицу в качестве "мировых денег".

Очень важным аспектом развития национальной валютной системы традиционно является валютная политика государства, которая включает куплю - продажу центральным банком иностранной валюты и в том числе так называемые валютные интервенции, то есть продажи центральным банком валюты с целью поддержания ценности национальных денег, изменение учётной ставки центрального банка, такие валютные ограничения, как правительственный контроль над валютными операциями, институт уполномоченных банков, ограничение переводов национальной и других валют за границу, ввоза или вывоза капиталов, блокирование валютной выручки и другие меры.

Основная масса операций с валютой в мире совершается на главных мировых валютных рынках. Они сосредоточены в мировых финансовых центрах: Нью-Йорке, Лондоне, Франкфурте, Цюрихе, Люксембурге, Сингапуре и других. Это центры сосредоточения банков и специализированных кредитао-финансовых институтов (страховых компаний и др.), осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами и золотом. Особенно крупными являются лондонский, нью-йоркский и токийский валютные рынки. Появление финансовых центров на периферии мирового хозяйства (Багамские острова, Сингапур, Гонконг, Бахрейн и др.) обусловлено низкими налогами, либеральным валютным законодательством и другими факторами. Мировые финансовые центры, где кредитные учреждения (в основном банки) осуществляют операции, главным образом, с иностранными фирмами в иностранной для данной страны валюте получили название оффшорных центров. Такие центры служат также налоговым убежищем, так как операции здесь не облагаются местными налогами и свободны от валютных ограничений.

15.4 *Международная экономическая интеграция*

С вопросами развития международной торговли и валютных отношений тесно связаны ставшие в последние десятилетия чрезвычайно актуальными проблемы международной экономической интеграции.

Этот процесс, в конечном счете, должен привести к формированию единой мировой экономики без экономических, а в перспективе (через 100 - 200 лет) и политико-административных границ.

Выделяются следующие основные виды интеграционных объединений:

1. *Зона свободной торговли*, когда страны-участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле.

2. *Таможенный союз*, когда свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам.

3. *Общий рынок*, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала.

4. *Экономический союз*, который в дополнение ко всем вышеперечисленным интеграционным мероприятиям предполагает проведение государствами-участниками единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов, протекающих в регионе.¹⁹

Наибольшее количество интеграционных объединений насчитывается в развивающихся странах. Самыми значительными из них считаются АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии), созданная в 1967 г. и объединяющая

¹⁹ Основы внешнеэкономических знаний: Слов. справ. /С.И. Долгов и др. Изд. 2-е. М.: Высш. шк.,1993. С. 16.

Индонезию, Филиппины, Вьетнам и другие страны. Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (Индия и другие страны); формирующееся Тихоокеанское сообщество, включающее ряд стран Азии, Америки и Океании; Андский пакт; Ла-Платская группа; Мер-косур в Латинской Америке и другие. Деятельность таких организаций ограничена, главным образом, вопросами торговой политики и чаще всего слабо влияет на состояние экономики входящих в них стран, то есть интеграция в этих случаях носит преимущественно поверхностный, а часто почти только формальный характер, обычно не выходя за рамки зон свободной торговли и таможенных союзов.

В развитых и среднеразвитых странах наиболее значительными интеграционными группировками, постепенно выходящими по степени интегрированности на уровень общего рынка и даже экономического союза

(Европейское сообщество) кроме Евросоюза, можно считать СНГ и так называемое НАФТА - Североамериканское соглашение о свободной торговле, включающее США, Канаду и Мексику. Оно вступило в силу в 1994 г. и, хотя сообщество относительно молодое, степень взаимодействия и интегрированности североамериканской экономики считается достаточно высокой. Так, малоизвестным фактом является то, что тысячи мексиканских предприятий производят узлы и полуфабрикаты для продукции, окончательная сборка которой осуществляется в США. Специфика этой группировки состоит в том, что Мексика достаточно серьёзно уступает двум другим странам по уровню развития экономики. Однако это не очень мешает ускоренному процессу формирования данного объединения.

Наибольшей зрелости достигло Европейское сообщество, объединяющее в настоящее время абсолютное большинство развитых западноевропейских стран. Сейчас их 15: Германия, Франция, Италия, Великобритания, Испания, Австрия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Дания, Швеция, Финляндия, Ирландия, Греция и Португалия. При этом можно отметить, что некоторые из этих стран (Великобритания и др.) длительное время противились вступлению в союз, но, в конечном счете, вынуждены были признать свою неправоту.

В ближайшие десятилетия сообщество планирует присоединить почти все восточноевропейские страны, кроме стран СНГ, а также Кипр, Мальту и Турцию. При этом из бывших социалистических стран приглашение для вступления уже получили Польша, Чехия, Венгрия, Словения и Эстония. Во вторую очередь планируется принять Болгарию, Румынию, Словакию, Латвию, Литву. Однако процесс приёма может затянуться из-за медленно решаемых социально-экономических проблем многих из этих стран.

Внутри сообщества отменены таможенные тарифы и другие ограничения на импорт при взаимной торговле, действуют единые тарифы в отношении стран, не входящих в сообщество, начинается осуществление общая

научно-техническая, финансовая и таможенная политика, реализуются программы свободного перемещения капиталов и рабочей силы, применения единых технических стандартов внутри сообщества.

В последние годы создана и совершенствуется так называемая Европейская валютная система. Она способствует снижению инфляции в странах-участницах и обеспечивает стабильность их валютных курсов. В ее рамках созданы единая расчетная единица - ЕВРО, создан Центральный европейский банк, который получил право эмиссии евробанкнот. В короткий срок национальные денежные знаки будут заменены на ЕВРО в соответствии с их курсом. С 1999 г. безналичные расчеты в странах уже осуществляются в ЕВРО. На эскизах новых европейских денег на голубом фоне изображены мосты и символизирующие сообщество золотые звезды, составляющие круг. От национальной валюты остаётся лишь символика на обратной стороне европейской купюры. Символика соответствует традициям страны, на территории которой напечатаны деньги. Но ЕВРО, выпущенные в Риме или Лондоне, не будут отличаться друг от друга больше, чем доллары из Сан-Франциско или Канзас-Сити (на одну букву)²⁰.

Таким образом, сообщество постепенно превращается в единое социально-экономическое пространство, в перспективе, возможно, достаточно близкой, речь может пойти о политическом объединении, то есть об окончательном превращении в единое государство с автономией прежде независимых стран. Государственным языком новой Европы, очевидно, будет английский, а столица, возможно, разместится в Брюсселе, Российская Федерация пока не получила приглашения в Европейское сообщество, но последнее не исключает, что через несколько десятилетий вопрос о приёме Украины, Белоруссии, а также России и других стран СНГ может быть рассмотрен. Понятно, что Россия не готова к вступлению в сообщество с точки зрения внутренних и внешних

условий, пока она находится только на начальной стадии подключения к общеевропейской интеграции.

Для того чтобы претендовать на членство в союзе России, необходимо будет обеспечить стабильность демократических институтов и правовой порядок внутри страны, защиту прав человека, нормальное функционирование рыночной экономики, стать способной справляться с конкуренцией и принять на себя обязательства членства в сообществе.

Вместе с тем уже сейчас Европейское сообщество как главный внешнеторговый партнёр России расширяет торговое, техническое и валютно-

²⁰ Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (основы экономической политики) Учебное пособие МАО «даС». 1996. 204с.

финансовое сотрудничество с нашей страной. Не исключено, что в ближайшие годы ЕВРО превратится в "валютного лидера" в российской экономике²¹. Одновременно нельзя не отметить, что между Россией и сообществом сохраняется ряд проблем в областях внешней торговли, валютных и других отношений и то, что опыт европейской интеграции может оказаться полезным для сближения стран СНГ, стать для них примером успешного сотрудничества в социально-экономической и других сферах общественной жизни.

Тесты

1. Что можно считать демпингом?

- а) экспорт товаров по цене много ниже себестоимости;
- б) экспорт товаров по цене много ниже той, по которой они продаются в стране-экспортёре;
- в) экспорт товаров по цене существенно ниже мировой;
- г) экспорт товаров по цене ниже той, по которой они продаются в соседних странах.

2. Влияние каких из перечисленных интеграционных объединений на экономику можно считать очень существенным? Арабский общий рынок

Латиноамериканская ассоциация интеграции

Европейское сообщество

Совет Экономической Взаимопомощи

АСЕАН

СНГ

Таможенный и экономический союз Центральной Африки

²¹ Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (основы экономической политики): Учеб. пособ. М.: АО "ДИС". 1996. 211 с

Меркосур

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)

Центральноамериканский общий рынок.

Словарь экономических терминов.

Протекционизм - экономическая политика государства, проявляющаяся в целенаправленном ограждении внутреннего рынка своей страны от проникновения на него иностранных товаров.

Импортная квота - количественное ограничение ввоза определенных товаров в страну, установленное правительством в целях защиты внутреннего рынка.

Демпинг - продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по искусственно заниженным ценам, меньшим средних розничных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость.

Мировая цена - денежное выражение интернациональной стоимости реализуемого на мировом рынке товара.

Платежный баланс - соотношение платежей страны за границу и поступлений из-за границы за определённый период.

Валюта - это:

- 1) денежная единица страны, используемая в данном государстве (национальная валюта);
- 2) денежные знаки иностранных государств, кредитные и платёжные документы в виде векселей, чеков, банкнот, используемые в международных расчётах (иностранная валюта).

Валютная система - совокупность валют, правил и норм их использования и взаимного обмена, применения в качестве платёжных средств, а также денежно-кредитных отношений, связанных с применением валюты.

Валютный курс - цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

Оффшор - финансовые центры, привлекающие иностранный капитал путём предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям, зарегистрированным в стране расположения центра.

Международная экономическая интеграция - этап интернационализации хозяйственной жизни, предполагающий сближение и взаимное приспособление отдельных национальных хозяйств.

Приложение 1

Тематический план курса I семестр

№ п/п	Название темы	Распределение часов		
		Всего	Лекции	Семинары
1	2	3	4	5
1	Предмет и методы экономической			

	теории.			
2	Собственность и социально-экономические отношения.			
3	Общественные формы и организации производства. Общественные формы продукта.			
4	Рыночный механизм и его функционирование.			
5	Теория предпринимательства. Капитал фирмы.			
6	Рынок труда. Заработная плата.			
7	Образование и распределение прибыли. Издержки производства фирмы.			
8	Кредит и его современные формы. Банки, банковская прибыль.			
9	Акционерные общества. Рынок ценных бумаг. Рента и цена земли.			

II семестр

1	2	3	4	5
10	Национальная экономика. Основные показатели и их измерения.			
11	Экономический рост. Экономические циклы. Экономические кризисы.			
12	Макроэкономическая нестабильность. Инфляция. Безработица.			
13	Рыночный механизм макроэкономического регулирования.			
14	Финансы. Госбюджет. Налоги.			
15	Международные экономические отношения.			

Содержание курса

Раздел I. Введение в экономическую теорию.

Тема 1. Предмет и методы экономической теории.

Экономическая теория как современный вариант политической экономии. Политическая экономия и экономика: микро- и макроэкономики. Институционально-социологическое направление в экономической теории. Основные этапы развития экономической науки.

Экономические отношения и их структура. Субъекты и объекты экономических отношений. Рыночные и нерыночные агенты экономических отношений. Экономические интересы и экономические законы.

Потребности общества и экономика. Экономический кругооборот.

Производство, его факторы и современная структура. Проблема выбора.

Общественный продукт. Роль прибавочного продукта в социально-экономическом прогрессе общества. Проблема эффективности и равенств в рыночной экономике. Экономика как система.

Методы экономической теории. Краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом анализе. Методы математической статистики.

Тема 2. Собственность и социально-экономические отношения.

Экономический и правовой аспекты в трактовке собственности. Собственность и хозяйствование. Структура прав собственности. Современные теории собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демзек).

Классификация собственности, виды собственности. Эволюция собственности в странах Запада.

Преобразование системы собственности в России. Государство и право в регулировании развития отношений собственности.

Тема 3. Общественные формы организации производства.

Общественные формы продукта.

Натуральные и рыночные хозяйства, их различия.

Экономическая свобода. Трансакционные издержки. Конкуренция и ее виды.

Экономические риски и неоправданность, необходимость социального и правового регулирования рынка со стороны государства.

Экономические и неэкономические блага и их классификация, натуральный продукт и товар, свойства товара. Полезность и ценность товара. Теории трудовой стоимости теории предельной полезности.

Деньги, их сущность и функции. Современные денежные средства. Закон денежного обращения. Современная количественная теория денег. Инфляция.

Тема 4. Рыночный механизм и его функционирование.

Понятие рыночного механизма. Рыночная цена, ее виды, функции. Законы спроса и предложения. Рыночное равновесие. Излишки производителя и потребителя. Эластичность спроса и эластичность предложения.

Понятие конкуренции. Закон стоимости (“невидимая рука” А. Смита). Виды конкуренции. Монополии. Синтез монополии и конкуренции. Правила поведения фирм-монополистов.

Структура и инфраструктура рынка. Типы рынков. Рынок как социальный институт. Россия на пути к развитому рынку.

Раздел II. Микроэкономика.

Подраздел А.

Тема 5. Теория предпринимательства. Капитал фирмы.

Понятие предприятия. Организационные формы его функционирования.

Конкуренция, централизация, диверсификация производства. Открытые и закрытые предприятия. Санация. Банкротство.

Предпринимательство и бизнес. Менеджмент. Маркетинг.

Капитал фирмы и его воспроизводство. Деловой цикл. Амортизация. Время и старость оборота капитала.

Процесс производства новой (добавленной) стоимости.

Накопление капитала фирмы. Роль НТП в накоплении капитала. Человеческий капитал.

Факторы производства фирмы и принципы их замещения. Производственная функция.

Теория поведения потребителя и производителя.

Микроэкономика. Подраздел Б.**Система доходов.****Тема 6. Рынок труда. Заработная плата.**

Рынок труда и его структура. Современные тенденции в развитии рынка труда.
Формирование рынка труда в России.
Цена труда. Заработная плата. Роль форм и систем заработной платы в стимулировании труда. Заработная плата в номинальном и реальном измерении.

Тема 7. Образование и распределение прибыли.**Издержки производства фирмы.**

Валовой, средний и предельный доходы фирмы. Издержки фирмы в краткосрочном периоде и их классификация, постоянные, переменные, общие (валовые) издержки. Средние и предельные издержки. Закон убывающей отдачи факторов. Эффект масштаба производства.
Прибыль и цены. Монополистическая прибыль. Распределение прибыли фирмой.
Бухгалтерская и экономическая прибыль.
Норма прибыли и факторы ее определяющие.
Сущность торговой прибыли. Торговый бизнес.

Доходы от собственности.

Тема 8. Кредит и его современные формы.

Банки, банковская прибыль.

Рынок ссудных капиталов, рынок инвестиций. Коммерческий и банковский кредит как основные организационные формы кредита. Потребительский, ипотечный, межхозяйственный, государственный и международный кредит. Банки. Структура капиталов банков. Операции коммерческих и Центрального банка. Процентная ставка. Учетная ставка. Дисконтированная стоимость. Новые тенденции развития банковского кредита. Прибыль банковского бизнеса.

Реформирование банковской системы в России.

Тема 9. Акционерное общество. Рынок ценных бумаг.

Акционерное общество как форма организации предприятия. Финансово-промышленные группа (ФПГ). Ценные бумаги и их виды. Доход от ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг и его структура. Операции на рынке ценных бумаг. Фондовая биржа.

Реальный и фиктивный капитал. Структура фиктивного капитала.

Рента и цена земли.

Рынок земельных ресурсов и его особенности.

Земельные и рентные отношения. Дифференциальная, абсолютная, монополярная рента. Цена земли. Капитализация ренты.

Формирование рынка земельных ресурсов в России.

Раздел III. Макроэкономика.**Тема 10. Национальная экономика: основные показатели и их измерения.**

Понятие национальной экономики. Односекторная, двухсекторная экономика.

Мезоэкономика: акционерные общества, ФПГ, холдинг-компании, траст-компании (резидентные и нерезидентные институциональные единицы).

Модели воспроизводства общественного продукта. Макроэкономические показатели: ВВП (ВВП), ЧП, НД, личный располагаемый доход. Национальное богатство.

Система национальных счетов.

Тема 11. Экономический рост. Экономические циклы.**Экономические кризисы.**

Общественное воспроизводство. Структура общественного воспроизводства.

Понятие экономического роста, темпы и факторы. Типы экономического роста.

Новое качество экономического роста.

Циклическое развитие рыночной экономики. Технологические уклады и “длинные волны”. Экономические кризисы.
Кризис 90-х гг. в России.

Тема 12. Макроэкономическая нестабильность. Инфляция. Безработица.

Инфляция: сущность, причины, формы и социальные последствия.

Экономическая нестабильность и безработица. Стабилизационная политика.

Особенность безработицы в России.

Тема 13. Рыночный механизм макроэкономического регулирования.

Совокупный спрос и совокупное предложение. Общее рыночное равновесие.

Модель $AD-AS$. Совокупное потребление, совокупное сбережение (инвестиции) и их функции. Мультипликатор.

Модель государственного регулирования. (Дж. М. Кейнс). Адаптивное и рациональное ожидание. Денежное обращение (М. Фридман).

Неоклассический синтез (Самуэльсон П.А.). Модель $IS-LM$. Варианты смешанного регулирования.

Тема 14. Финансы. Госбюджет. Налоги.

Финансовая система: ее сущность и принципы построения. Госбюджет, его структура. Дефицит и профицит. Государственный долг. Внебюджетные фонды.

Налоги. Принципы и формы налогообложения. Пропорциональный налог. Реформирование налоговой системы в России.

Тема 15. Международные экономические отношения.

Международная торговля. Платежный баланс страны и его структура. Открытая и закрытая экономики.

Валютная система. Фиксированный и плавающий курсы валюты.

Международные финансовые центры. Проблемы глобализации (интернационализации) экономики.

Библиографический список.

1. К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. Австрийская школа в политической экономике. М., 1992. 275 с.
2. Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Под общ. ред. Л. Лукашевича. М., 1991. 448 с.
3. Долан Э. Дж. Макроэкономика. СПб., 1994. 405 с.
4. Брагинский С. В., Певзнер Я. А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. 300 с.
5. Гэлбрейт Дж. Экономическая теория и цели общества. М., 1976. 356 с.
6. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. 465 с.
7. Кларк Дж. Распределение богатства. М., 1992. 425 с.
8. Макконел К., Брю С. Экономикс: В 2 т. М., 1992. 405-с.
9. Маркс К. Капитал: В 3 т. // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 23, 24, 25 (ч.1, ч. II).
10. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3 т. М., 1976. Т. I. 472с.
11. Леонтьев В. Экономические эссе. М., 1990. 415 с.
12. Корнаи Я. Дефицит. М., 1990. 190 с.
13. Хайек Ф. Экономический образ мышления. М., 1992. 172 с.
14. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992. 182 с.
15. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989. 526с.
16. Пезенти А. Очерки политэкономии капитализма: В 2 т. М., 1976. Т. 1. 625с.
17. Струве П. Хозяйство и цена. СПб., 1913. Ч. 1. 325 с.
18. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства). Введение в рыночную экономику / Под ред. В. Д. Камаева, А. Я. Лившица. М., 1991. 318с.
19. Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина. Киров. 1994. 625с.
20. Введение в рыночную экономику / Под ред. А. Я. Лившица. М., 1994. 445с.
21. Микро-, макроэкономика: Практикум, задачи, тесты, ситуации. СПб., 1993. 434с.
22. Политическая экономия: Учеб.-метод, пособие для преподавателей / Под ред.

- А. В. Сидоровича, Ф.М. Волкова. М., 1993. 454 с.
23. Политическая экономия: Энциклопедия: В 4 т. М., 1872. Т. 1-4.
24. Основы рыночной экономики/ Под ред. В. Я. Лиона; ВГПУ. Владимир, 1993. 120 с.
25. Экономическая теория (Политэкономия)/ Под ред. В. И. Видяпина, И. П., Журавлевой. М., 1997. 560 с.
26. Экономическая теория / Под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. Минск, 1998. 542 с.
27. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. М., 2000. 380 с.
28. Экономическая теория: Курс лекций. В 2-х ч./ Под ред. З. Т. Новиковой, Н. Н. Тимофеева. Владимир, 2000. 150 с.

Приложение 2

Темы рефератов по дисциплине «Экономическая теория»

1. Переход России к международной системе национальных счетов.
2. Проблемы оценки макроэкономических показателей и методы их исчисления.
3. Динамика показателей уровня жизни в России.
4. Причины возникновения и перспективы существования теневой экономики в России.
5. Классический и кейнсианский варианты модели IS — LM.
6. Некоторые тенденции в формировании совокупного спроса и совокупного предложения в России.
7. Цикличность рыночной экономики.
8. Проблема занятости в России.
9. Причины возникновения и динамика инфляции в России.
10. Длинные волны в экономике.
11. Современные теории экономического роста.
12. Оценка потенциальных возможностей для экономического роста в России.
13. Государственное регулирование рынка труда.

14. Сущность и последствия антиинфляционной политики.
15. Природа кризиса российской экономики.
16. Государство и рыночная экономика.
17. Государственное регулирование экономики: цели и возможные последствия.
18. Современные теории государственного регулирования.
19. Роль государства в российской экономике.
20. Проблема совместимости плана и рынка в национальной экономике.
21. Государственный бюджет страны: теория и практика.
22. Бюджетный дефицит и управление государственным долгом.
23. Проблемы государственного долга современной России.
24. Основные направления и результаты проведения в России политики стабилизации экономики.
25. Неоклассические модели экономического роста.
26. Налоги как средство государственного регулирования.
27. Характерные черты налоговой системы России и проблемы ее реформирования.
28. Количественная теория денег и этапы ее развития.
29. Основные этапы становления налоговой системы России.
30. Бюджетно-налоговая политика России.
31. Возникновение денег и эволюция денежных систем.
32. Проблема формирования денежного рынка в России.
33. Монетарная политика: теория и практика.
34. Кредитно-денежная политика российского правительства.
35. Реформирование банковской системы в России.
36. Формирование рынка ценных бумаг в России.
37. Проблема неравенства доходов в национальной экономике.
38. Экономические аспекты бедности и социальная политика государства.
39. Влияние макроэкономической политики на состояние платежного баланса.
40. Проблемы интеграции России в мировую экономику.
41. Современные теории международной торговли.
42. Валютная политика России.

43. Иностраный капитал в России: положительный эффект или отрицательные последствия.
44. Проблемы международной экономической интеграции.

Приложение 3

Вопросы к экзамену по курсу “Экономическая теория”

Часть I

1. Предмет и метод экономической теории. Функции экономической теории.
2. Факторы общественного производства, их содержание и взаимодействие.
3. Производственные возможности общества и проблема выбора в ходе экономического развития. Альтернативная стоимость.
4. Общественный продукт и его структура. Производство, распределение, обмен и потребление.
5. Отношения собственности и их роль в экономическом развитии общества.
6. Структура современной экономики: государственный, частный и международный секторы. Модель кругооборота продуктов и дохода.
7. Товар и его свойства. Противоречия товаров и труда, воплощенного в товаре. Общественно необходимые затраты труда. Закон стоимости.
8. Полезность блага. Теория предельной полезности. Закон убывающей предельной полезности.
9. Деньги и история их развития. Сущность денег. Функции денег. Закон денежного обращения.
10. Понятие рыночного механизма, его основные элементы: цена, спрос и предложение, конкуренция (“невидимая рука”). Виды рынка. Инфраструктура рынка.
11. Условия равновесия потребителя. Потребительский выбор. Взаимодополняемость и взаимозаменяемость благ.
12. Предпринимательская активность как фактор производства. Сущность предпринимательства.
13. Понятие капитала. Деловой цикл. Основной и оборотный капитал. Амортизация. Механизм образования издержек и прибыли.

14. Структура издержек производства. Явные и вмененные издержки. Постоянные, переменные и валовые издержки фирмы. Средние издержки.
15. Предельные издержки производства. Закон убывающей отдачи. Положительный и отрицательный эффекты масштаба.
16. Рыночные структуры и их типология.
17. Рынок совершенной конкуренции как идеальная модель. Достоинства и недостатки совершенной конкуренции. Равновесие фирмы на конкурентном рынке.
18. Характерные черты чистой монополии. Определение цены и объема производства на рынке чистой монополии. Показатели монопольной власти.
19. Антимонопольное законодательство и регулирование естественных монополий.
20. Использование и распределение ресурсов фирмой.
21. Спрос и предложение на рынке труда. Заработная плата и цена рабочей силы.
22. Предложение и спрос на землю. Чистая экономическая (абсолютная) рента. Дифференциальная рента. Цена земли. Арендная плата.
23. Капитал и процент. Оценка капитала во времени. Дисконтированная стоимость. Ставка ссудного процента.
24. Основные макроэкономические показатели. Валовый продукт и методы его подсчета. Национальный доход. Анализ моделей Маркса и Леонтьева.
25. Макроэкономическое равновесие. Взаимосвязь совокупного спроса и совокупного предложения.
26. Развитие и преемственность экономической науки. Теории макроэкономического анализа и современные подходы к проблеме экономической стабильности.
27. Теория Дж. М. Кейнса и экономическая политика.
28. Понятие государственного экономического регулирования (ГЭР). Субъекты экономического регулирования и носители хозяйственных интересов. Исполнители государственной политики.
29. Сущность государственного экономического регулирования. Объекты и цели ГЭР. Средства ГЭР. Административные и экономические средства.

30. Государственное экономическое программирование. Виды программ и границы эффективности.
31. Денежная масса и ее структура. Спрос на деньги и предложение денег в рыночной экономике. Равновесная ставка процента как цена денег.
32. Инфляция как многофакторный процесс. Сущность инфляции. Внутренние и внешние причины инфляции. Последствия инфляции. Современные теории инфляции. Антиинфляционная политика.
33. Макроэкономические проблемы инфляции и безработицы.
34. Банковская система страны и ее структура. Коммерческие банки и их операции. Мультипликативное расширение банковских депозитов.
35. Центральный эмиссионный банк и его роль в рыночной экономике. Баланс Центрального банка.
36. Основные направления денежно-кредитного регулирования. Общие и селективные методы денежно-кредитной политики. Современные тенденции в денежно-кредитной политике.
37. Финансовая система государства. Понятие государственного бюджета. Бюджетные расходы и их мультипликатор. Дефицит государственного бюджета и способы его финансирования.
38. Теоретические аспекты фискальной политики. Виды налогов. Принципы и механизмы налогообложения. Налоговая ставка и ее виды.
39. Функции налогообложения Социальная функция налогов. Налоги как средство государственного регулирования.
40. Рынок ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Доход на бумагу. Финансовые риски.
41. Сущность и показатели экономического развития. Измерение и факторы экономического роста. Государственное регулирование экономического роста.
42. Содержание и общие черты экономического цикла. Виды циклов. Государственное антициклическое регулирование.
43. Безработица и ее показатели. Государственная политика на рынке труда.

44. Понятие дохода в теории факторов. Теория доходов. Государственная политика доходов. Регулирование доходов. Политика доходов в условиях инфляции.
45. Роль международной экономической интеграции. Экономическая основа торговли. Валютный курс. Ценообразование в международной торговле.
46. Понятие национальной экономики и ее структура.
47. Воспроизводство и отраслевая структура национального хозяйства. Система макроэкономических пропорций.
48. Валовой продукт и методу его подсчета.
49. Особенности измерения национального продукта по методологии К. Маркса. Метод “Затраты- выпуск” В. Леонтьева.
50. Национальный доход и факторы его роста. Национальное богатство.
51. Сущность макроэкономического равновесия. Совокупный спрос и совокупное предложение.
52. Совокупное потребление, совокупное сбережение и их функции. Инвестиции. Мультипликатор и акселератор инвестиций. Особенности действия мультипликатора-акселератора в России.
53. Классическая и кейнсианская модели макроэкономического равновесия.
54. Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы. Теория циклов.
55. Особенности экономического кризиса в России.
56. Экономическая нестабильность и безработица. Безработица и ее показатели. Кривая Филлипса.
57. Сущность и показатели экономического роста. Факторы экономического роста и его измерение. Государственное регулирование экономического роста в России.
58. Государственное антициклическое регулирование.
59. Структурные изменения в экономическом развитии. Особенности структурных изменений в России.
60. Макроэкономическая нестабильность и инфляция. Инфляция как многофакторный процесс. Современные теории инфляции.

61. Управление инфляцией в условиях реформируемой экономики России.
62. Сущность государственного регулирования. Объекты и субъекты ГРЕ. Административные и экономические методы ГРЕ.
63. Государственное экономическое программирование. Виды программ.
64. Механизм государственного регулирования. Этапы и границы государственного регулирования.
65. Сущность и формы кредита. Банковская система страны и ее структура. Коммерческие банки и их операции. Мультипликативное расширение банковских депозитов.
66. Центральный эмиссионный банк и его роль в рыночной экономики. Баланс Центрального банка.
67. Финансовая система государства. Понятие государственного бюджета. Бюджетные расходы и их мультипликатор. Дефицит государственного бюджета и способы его финансирования.
68. Теоретические аспекты фискальной политики. Виды налогов. Принципы и механизмы налогообложения. Налоговая ставка и ее виды.
69. Функции налогообложения. Социальная функция налогов. Налоги как средство государственного регулирования.
70. Рынок ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Доход на бумагу. Финансовые риски.
71. Государственное регулирование рынка ценных бумаг.
72. Сущность и показатели экономического развития. Измерение и факторы экономического роста. Государственное регулирование экономического роста.
73. Роль международной экономической интеграции. Экономическая основа торговли. Ценообразование в международной торговле.
74. Международная экономическая интеграция: сущность и формы.
75. Ценообразование в международной торговле.
76. Торговый и платежный балансы.
77. Фритредерство и протекционизм. Тарифные ограничения торговли и квоты. Демпинг и субсидии.
78. Теория сравнительных издержек и международное разделение труда.

79. Особые экономические зоны.
80. Международная экономическая система и рынок ссудного капитала.
81. Национальные и мировые валюты. Валютные курсы и конвертируемость.
82. Национальная валютная политика: пример России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Аллен Р.* Математическая экономия. –М., 1963. –256 с.
2. *Балабанов И. Г.* Основы финансового менеджмента (Как управлять капиталом?). –М., 1996. –384 с.
3. *Барр Р.* Политическая экономия. –М., 1994. –752 с.
4. *Баумоль У.* Экономическая теория и исследование операций. –М., 1965. –496 с.
5. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. –М., 1965. –688 с.
6. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория. –М., 1997. –568 с.
7. *Брагинский С., Певзнер Я.* Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. –М., 1991. –299 с.
8. *Булатов А. С.* Экономика. –М., 1997. –816 с.
9. Введение в рыночную экономику/ Под ред. А. Я. Лившица. – М., 1994. –447 с.
10. *Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И.,* Микроэкономика.–СПб., 1994. –398 с.
11. *Долан Э. Д., Линдсей Д. Е.* Макроэкономика. –М., 1994. –405 с.
12. *Кейнс Д.* Общая теория занятости, процента и денег. –М., 1978. –518 с.
13. *Кларк Б.* Распределение богатства. –М., 1992. –447 с.
14. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. –М., 1989. –526 с.
15. *Корнаи Я.* Дефицит. –М., 1990. –149 с.

16. Коуз Р. Институциональная структура производства // Вестник СПбГУ. 1992. N 4. С.20.
17. Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М., 1993. –137 с.
18. Курс экономической теории / Под ред. М. Н. Чепурина. – Киров, 1994. –624 с.
19. Макконнел К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. –М., 1992. –799 с.
20. Маркс К. Капитал / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23, 24, 25. – 2641 с.
21. Маршалл А. Принципы экономической науки. –М., 1993. –1077 с.
22. Менар К. Экономика организаций. –М., 1996. –159 с.
23. Менгер К., Бем-Баверк Е., Визер Ф. Австрийская школа в политической экономии. –М., 1992. –118 с.
24. Мицкевич А. А. Деловая математика в экономической теории и практике. –М., 1995. –235 с.
25. Менкью Н. Г. Макроэкономика. –М., 1994. –735 с.
26. Негшии Т. История экономической теории. –М., 1995. –462 с.
27. Нуреев Р. М. Основы экономической теории. Микроэкономика: Учеб. для вузов. –М., 1996. –560 с.
28. Нуреев Р. М. Предпосылки новой экономической парадигмы: онтология и гносеология // Вопросы экономики. 1993. N 4. С. 121-144.
29. Пезенти А. Очерки Политической экономии капитализма. –М., 1976. – 1724 с.
30. Политическая экономия: Энциклопедия: В 4.т. –М., 1972. –1420 с.
31. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. –М., 1986. –376 с.
32. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науки о поведении. Теория фирмы. –СПб., 1995. –236 с.
33. Самуэльсон П. Экономика. –М., 1992. –430 с.
34. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб., 1993. –380 с.

35. Тесты и задачи по микроэкономике и макроэкономике / Под общ. ред. А. В. Сидоровича, Ю. В. Таранухи. – М., 1994. – 96 с.
36. Тойнби А. Дж. Постигание истории. – М., 1991. – 607 с.
37. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М., 1993. – 864 с.
38. Фридмен М., Фридмен Р. Хозяева своей судьбы // Фридмен и Хайек о свободе. – Минск, 1990. – 125 с.
39. Хайек Ф. Дорога к рабству. – М., 1992. – 177 с.
40. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО. 1989. N 12. С. 6-14.
41. Хейне П. Экономический образ мышления. – М., 1991. – 704 с.
42. Хикс Дж. Стоимость и капитал. – М., 1988. – 488 с.
43. Экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 1994. – 632 с.
44. Экономическая теория (Политэкономия) / Под ред. В. И. Видянина, И. П. Журавлевой. – М., 1997. – 560 с.
45. Экономическая теория / Под ред. И. П. Николаевой. – М., 1997. – 399 с.
46. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. – М., 1995. – 276 с.
47. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3 т. – М., 1976. Т.1., – 472 с.
48. Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Под общ. ред. Л. Лукашевича. – М., 1991. – 448 с.
49. Леонтьев В. Экономические эссе. – М., 1990. – 415 с.
50. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. – М., 1992. 182 с.
51. Хайек Ф. Экономический образ мышления. – М., 1992. 172 с.
52. Пезенти А. Очерки политэкономии капитализма: В 2 т. – М., 1989. – 526 с.
53. Струве П. Хозяйство и цена. – СПб. 1913. Ч. 1. – 325 с.
54. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства). Введение в рыночную экономику / Под ред. В. Д. Камаева, А. Я. Лившица. – М., 1991. – 318 с.
55. Микро-, макроэкономика: Практикум, задачи, тесты, ситуации. – СПб., 1993. – 120 с.

56. Политическая экономия: Учеб.- метод. Пособие для преподавателей / Под ред. А. В. Сидоровича, Ф. М. Волкова. –М., 1993. –454 с.
57. Основы рыночной экономики / Под ред. В. Я. Лиона; ВГПУ. Владимир, 1993. – 120 с.
58. Экономическая теория / Под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. –Минск, 1998. – 542 с.
59. Экономическая теория: Курс лекций. Ч.1. / Под ред. З. Т. Новиковой, Н. Н. Тимофеева. Владимир. 1999. –210 с.

Приложение 4

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

ПО КУРСУ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

ЗАНЯТИЕ 1

Предмет и метод экономической теории.

- 1.1. Зарождение и основные этапы развития экономической теории.
Политическая экономия. Экономикс и современная экономическая теория.
- 1.2. Предмет экономической теории. Экономические законы. Экономические интересы. Функции и специфика метода экономической теории.
- 1.3. Факторы общественного производства, их содержание и взаимодействие.
- 1.4. Общественный продукт и его структура. Производство, распределение, обмен и потребление.
- 1.5. Проблема эффективности и экономического роста. Экономический и социальный прогресс.

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – М., 2000. – С. 12-19.

2. *Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина. – Киров, 1998. – С. 45-64.*
3. *Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.2.-С. 5-7.*
4. *Маршалл А. Принципы экономикс. – М., 1993.Т.1.-С. 65-69.*
5. *Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992.Т.1.-С. 18-29; 36-42.*
6. *Экономика: микро-макро. Практикум. Задачи, тесты, ситуации /Под ред. Ю. А. Огибина. – СПб., 1994.-С. 7-8; 14-27.*

ЗАНЯТИЕ 2

Теоретические основы экономических систем.

- 2.1. Экономическая система: понятие, виды, модели.
- 2.2. Отношения собственности и их роль в экономическом развитии общества. Экономический и правовой аспекты.
- 2.3. Эволюция отношений собственности на Западе.
- 2.4. Проблемы формирования многоукладной экономики России.

Список рекомендуемой литературы

1. *Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – М., 2000. – С. 63-67*
2. *Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина. – Киров, 1998.-С. 66-70.*
3. *Экономика /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998.-С. 38-43.*
4. *Экономическая теория (Полтэкономика) /Под ред. В. И. Видятина, И. П. Журавлёвой. – М., 1999.С. 134-144.*

ЗАНЯТИЕ 3

Теоретические основы рыночного хозяйства.

- 3.1. Натуральное производство и его основные черты.
- 3.2. Рыночное (товарное) хозяйство. Субъекты и объекты рынка. Структура и инфраструктура рынка. Современное рыночное хозяйство.

- 3.3. Плановая форма организации общественного производства. Условия перехода России к рыночной экономике.
- 3.4. Экономические и неэкономические блага. Теория трудовой стоимости. Товар. Законы стоимости.
- 3.5. Анализ товара с позиции его полезности. Теория предельной полезности. Ценность блага.
- 3.6. Теория денег. Происхождение, сущность и функции денег. Количество денег, необходимых для обращения. Современная количественная теория денег.

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Е. Ф. *Экономическая теория*. – М., 2000. – С. 69-83.
2. *Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина*. – Киров, 1998.-С. 76-101.
3. *Экономика /Под ред. А. М. Булатова*. – М., 1998.-С. 57-68.
4. *Экономическая теория (Полтэкономика) /Под ред. В. И. Видятина, И. П. Журавлёвой*. – М., 1999.С. 66-76.
5. *Брагинский С., Певзнер Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления*. – М., 1991.-С. 108-114.

ЗАНЯТИЕ 4

Рыночный механизм и его функционирование.

- 4.1. Понятие рыночного механизма, его основные элементы: цена, спрос и предложение, конкуренция.
- 4.2. Закон спроса. Эластичность спроса. Спрос и полезность.
- 4.3. Закон предложения. Эластичность предложения. Равновесная цена. Устойчивость равновесия.
- 4.4. Понятие конкуренции. Монополия и конкуренция. Антимонопольное законодательство.

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Е. Ф. *Экономическая теория*. – М., 2000. – С. 111-130.
2. Макконнелл К., Брю С. *Экономикс*. – М., 1992. Т.1.-С. 61-71; 81-91.
3. Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина. – Киров, 1998.-С. 105-139.
4. *Экономика* /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998.-С. 118-134.
5. *Экономика: микро-макро. Практикум. Задачи, тесты, ситуации* /Под ред. Ю. А. Огибина. – СПб., 1994.-С. 40-54.

ЗАНЯТИЕ 5

Теоретические основы предпринимательства.

- 5.1. Предпринимательство как фактор производства. Сущность предпринимательства. Теория управленческой революции.
- 5.2. Понятие капитала. Кругооборот и оборот капитала. Амортизация. Эффективность использования капитала (производственных фондов).
- 5.3. Производство и обращение новой стоимости. Механизм образования капиталистических издержек производства, прибыли и цены производства.
- 5.4. Предпринимательский доход, процент и рента как конкурентные формы прибыли и ценообразующие факторы.
- 5.5. Современные формы крупного и мелкого бизнеса.

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Е. Ф. *Экономическая теория*. – М., 2000. – С. 205-228.
2. Маркс К. *Капитал* // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23.-С. 182-202.
3. Маршалл А. *Принципы политической экономии*. – М., 1983. Т.1.-С. 191-200.
4. Кларк Дж. *Распределение богатства*. – М., 1934.-С. 158.
5. Барр Р. *Политическая экономия*. – М., 1994. Т.1, ч.1.-С. 569-597.

ЗАНЯТИЕ 6

Рынок труда и особенности его анализа.

- 6.1. Рынок труда. Спрос и предложение труда.
- 6.2. Заработная плата и цена рабочей силы. Дифференциация заработной платы. Определение среднего уровня заработной платы. Номинальная и реальная зарплата.
- 6.3. Роль профсоюзов на конкурентном рынке труда. Минимальная заработная плата.

Список рекомендуемой литературы

1. *Барр Р. Политическая экономия. – М., 1994.Т.2.-С. 71-90.*
2. *Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – М.,2000. – С. 260-283.*
3. *Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина. – Киров, 1998.-С. 233-248.*
4. *Экономика /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998.-С. 230-235; 238.*
5. *Экономика. Практикум. Задачи, тесты, ситуации /Под ред. Ю. А. Огибина. – М., 1992.-С. 176-182.*

ЗАДАНИЕ 7

Производство экономических благ. Фирмы в условиях совершенной конкуренции.

- 7.1. Понятие и структура издержек производства. Бухгалтерские, экономические и альтернативные издержки.
- 7.2. Постоянные, переменные и общие (валовые) издержки и их отражение в российской бухгалтерской отчетности. Средние издержки.
- 7.3. Предельные издержки производства. Закон убывающей отдачи факторов. Эффективность и масштаб производства. Доход фирмы. Равновесие фирмы.
- 7.4. Прибыль и цены. Норма прибыли.
- 7.5. Сущность торговой прибыли. Торговый бизнес.

Список рекомендуемой литературы

1. *Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – М.,2000. – С. 195-206.*
2. *Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992.Т.2.-С. 45-60; 66-86.*
3. *Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина. – Киров, 1998.-С. 128-138.*
4. *Экономика /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998.-С. 149-165.*

ЗАДАНИЕ 8

- 8.1. Денежная масса и ее измерение. Управление спросом на деньги и денежным предложением (кейнсианская и монетаристская модели).
- 8.2. Сущность и формы кредита. Банковская система страны и ее структура. Коммерческие банки и их операции. Мультипликативное расширение банковских депозитов.
- 8.3. Центральный эмиссионный банк и его роль в рыночной экономике. Баланс Центрального банка.
- 8.4. Основные направления денежно-кредитного регулирования. Общие и селективные методы денежно-кредитной политики. Современные тенденции в денежно-кредитной политике.

Список рекомендуемой литературы

1. Базылев Н. И., Гурко С. П. Экономическая теория. Минск, 1998. Гл. 19. С. 414-427.
2. *Экономика /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998. Гл.22. С. 500-526.*
3. *Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992. Т.1. ч.2. Гл.14. С. 242-257; 365-375.*
4. *Экономическая теория (Полтэкономика) /Под ред. В. И. Видяпина, И. П. Журавлёвой. – М., 1999. Гл.36. С. 451-464.*
5. *Экономика: микро-макро. Практикум. Задачи, тесты, ситуации /Под ред. Ю. А. Огибина. – СПб., 1993.-С. 285-302; 378-387.*

ЗАНЯТИЕ 9

Акционерное общество. Рынок ценных бумаг. Фондовая биржа.

- 9.1. Акционерное общество. Структура капитала акционерного общества. Рынок ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Доход на бумагу. Финансовые риски.
- 9.2. Понятие фондовой биржи. Модели фондовой биржи. Участники фондовой биржи.
- 9.3. Виды операций на рынке ценных бумаг. Биржевые индексы. Биржевые котировки.
- 9.4. Государство и рынок ценных бумаг. Особенности функционирования рынка ценных бумаг в России.
- 9.5. Земельная рента. Цена земли.

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Е. Ф. *Экономическая теория.* – М., 2000. – С. 216-238.
2. *Курс экономической теории /Под ред. М. Н. Чепурина.* – Киров, 1998.-С. 394-405.
3. *Экономика /Под ред. А. М. Булатова.* – М., 1998. Гл. 20. С. 439-466.
4. *Мацкевич А. Экономика в задачах и тестах.* М., 1995. 325с.

ЗАНЯТИЕ 10

Структура народного хозяйства. Основные макроэкономические показатели.

- 10.1. Понятие национальной экономики и ее структура. Система макроэкономических пропорций.
- 10.2. Воспроизводство и отраслевая структура национального хозяйства. Воспроизводство валового, конечного национального и внутреннего продукта и их показатели. Добавленная стоимость.
- 10.3. Методы подсчета валового продукта. Расчет ВВП по отраслям. Расчет ВВП по доходам и расходам. Чистый национальный продукт и национальный доход.
- 10.4. Особенности измерения национального продукта по методологии К. Маркса. Метод «Затраты - выпуск» В. Леонтьева. Национальное богатство.

Список рекомендуемой литературы

1. *Леонтьев В. Экономические эссе.* М., 1990. Ч. 4. Гл. 23. С. 318-336.
2. *Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. Гл. 18, 21. С. 356-412.*
3. *Макконнелл К., Брю С. Экономикс.* – М., 1992. Т. 1. ч. 2. Гл. 9. С. 132-145.
4. *Базылев Н. И., Гурко С. П. Экономическая теория.* Минск, 1998. Разд. 3. Гл. 15, 16. С. 337-347; 356-371.
5. *Булатов А.С. Экономика.* М., 1998. Гл. 15. С. 329-339.
6. *Экономическая теория (Полтэкономика) /Под ред. В. И. Видяпина, И. П. Журавлёвой.* – М., 1999. С. 304-328.
7. *Микро- и макроэкономика. Практикум. Задачи, тесты, ситуации /Под ред. Ю. А. Огибина.* – СПб., 1993.-С. 214-227.

ЗАНЯТИЕ 11

Экономическое развитие, рост и структурные изменения.

- 11.1. Экономическое развитие: сущность, структурные изменения, показатели.
- 11.2. Экономический рост и его измерение. Факторы экономического роста. Экстенсивный и интенсивный рост.
- 11.3. Экономический рост, сбережения, инвестиции.
- 11.4. Структурные изменения в экономическом развитии. Особенности структурных изменений в России.

Список рекомендуемой литературы

1. Макконнелл К., Брю С. *Экономикс*. – М., 1992. Т.1. ч.4. Гл.21. С. 389-394.
2. *Экономика* /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998. Гл.17. С. 354-379.
3. Шишкин А. *Экономическая теория*. М., 1996. Разд. 3. Гл. 11. С. 288-318.
4. *Микро- и макроэкономика. Практикум. Задачи, тесты, ситуации* /Под ред. Ю. А. Огибина. – СПб., 1993.-С. 254,267.

ЗАДАНИЕ 12

Макроэкономическая нестабильность и её основные проявления.

- 12.1. Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы. Теория циклов.
- 12.2. Проблема восстановления экономического равновесия, выход из экономического кризиса. Особенности экономического кризиса в России.
- 12.3. Экономическая нестабильность и безработица. Особенности безработицы в условиях реформирования экономики России.
- 12.4. Макроэкономическая нестабильность и инфляция. Варианты антиинфляционной политики. Особенности антиинфляционной политики в России.

Список рекомендуемой литературы

1. Базылев Н. И., Гурко С. П. *Экономическая теория*. Минск, 1998. Гл. 17. С. 516-618.
2. Маркс К. *Капитал* // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.24. С. 516-618.
3. Макконнелл К., Брю С. *Экономикс*. – М., 1992. Т.1. ч.4. Гл.19-21. С. 338-349; 380-389.
4. *Экономическая теория (Полтэкономика)* /Под ред. В. И. Видяпина, И. П. Журавлёвой. – М., 1999. С. 385-390; 394-397; 400-411; 412-417.

5. *Микро- и макроэкономика. Практикум. Задачи, тесты, ситуации /Под ред. Ю. А. Огибина. – СПб., 1993.-С. 228-239.*

ЗАНЯТИЕ 13

Основы макроэкономического анализа. Совокупный спрос, совокупное предложение.

Макроэкономическое равновесие.

- 13.1. Понятие совокупного спроса и совокупного предложения. Факторы макроспроса и макропредложения. Проблема сбалансированности экономики. Макроэкономическое равновесие.
- 13.2. Совокупное потребление, совокупное сбережение и их функции. Инвестиции. Мультипликатор и акселератор инвестиций. Особенности действия мультипликатора – акселератора в России.
- 13.3. Классическая и кейнсианская модели макроэкономического равновесия. Неоклассический синтез: модель. Неравновесный макроэкономический анализ.

Список рекомендуемой литературы

1. *Брагинский С., Певзнер Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М., 1991.-С. 151-176.*
2. *Базылев Н. И., Гурко С. П. Экономическая теория. Минск, 1998. Гл. 17. С. 371-393.*
3. *Макконнелл К., Брю С. Экономикс. – М., 1992.Т.1. Гл.11, 12, 13 С. 175-192; 194-200; 201-214.*
4. *Экономическая теория (Полтэкономика) /Под ред. В. И. Видяпина, И. П. Журавлёвой. – М., 1999.С. 373-384.*
5. *Микро- и макроэкономика. Практикум. Задачи, тесты, ситуации /Под ред. Ю. А. Огибина. – СПб., 1993.-С. 228-239.*

ЗАНЯТИЕ 14

Государственное регулирование экономики.

- 14.1. Сущность государственного регулирования. Экономические функции государства, субъекты и объекты государственного регулирования.
- 14.2. Методы государственного регулирования. Административные и экономические методы регулирования.

- 14.3. Государственное экономическое программирование. Виды программ.
- 14.4. Механизм государственного регулирования. Этапы развития государственного регулирования, границы его эффективности. Проблемы государственного регулирования в России.

Список рекомендуемой литературы

1. Макконнелл К., Брю С. *Экономикс*. – М., 1992. Т.1. Гл.14. С. 242-257; 365-375.
2. Базылев Н. И., Гурко С. П. *Экономическая теория*. Минск, 1998. Гл. 19. С. 414-427.
3. *Экономика* /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998. Гл.22. С. 500-526.
4. *Курс экономической теории* /Под ред. М. Чепурина, Е. Киселёвой. Киров, 1998. Гл. 12. С. 289-303.
5. Шишкин А. *Экономическая теория*. М., 1998. Т. 1. Гл. 10. С. 260-284.

ЗАДАНИЕ 15

Финансовая система и финансовая политика.

- 15.1. Финансовая система: её сущность и принципы построения.
- 15.2. Госбюджет. Расходные и доходные статьи. Внебюджетные фонды.
- 15.3. Налоги. Принципы и виды налогообложения. Налоговая политика в России.
- 15.4. Бюджетный дефицит. Государственный долг. Способ преодоления дефицита государственного бюджета. Российская программа преодоления дефицита государственного бюджета.

Список рекомендуемой литературы

1. Базылев Н. И., Гурко С. П. *Экономическая теория*. Минск, 1998. Гл. 19. С. 414-427.
2. *Экономика* /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998. Гл.22. С. 500-526.
3. Макконнелл К., Брю С. *Экономикс*. – М., 1992. Т.1. ч.4. Гл.20. С. 365-369.
4. *Экономическая теория (Политэкономика)* /Под ред. В. И. Видяпина, И. П. Журавлёвой. – М., 1999. С. 451-464.
5. Мацкевич А. *Экономика в задачах и тестах*. М., 1995. 325с.

ЗАДАНИЕ 16

Проблемы международных экономических отношений.

- 16.1. Международная экономическая интеграция, сущность, формы экономической интеграции. Ценообразование в международной торговле. Торговый и платёжный балансы.
- 16.2. Фритредерство и протекционизм. Тарифные ограничения торговли и квоты. Демпинг и субсидии.
- 16.3. Теория сравнительных издержек и международное разделение труда. Особые экономические зоны.
- 16.4. Международная финансовая система и рынок ссудного капитала.
- 16.5. Валютные проблемы мирового хозяйства. Проблемы глобализации (интернационализации) экономики.

Список рекомендуемой литературы

1. *Базылев Н. И., Гурко С. П. Экономическая теория. Минск, 1998. Гл. 22-24. С. 471, 491, 515.*
2. *Экономика /Под ред. А. М. Булатова. – М., 1998. Гл. 28-30. С. 613, 624, 642, 707.*
3. *Экономическая теория (Полтэкономика) /Под ред. В. И. Видяпина, И. П. Журавлёвой. – М., 1999. С. 466-478; 483-492; 497-502; 505-516; 522-531.*
4. *Мацкевич А. Экономика в задачах и тестах. М., 1995. 325с.*

Приложение 5

Тесты для рейтинг-контроля по курсу «Экономическая теория»

1. "Факторы производства" - это:
 - традиционные
 - использованные
 - применяемые
 - будущие ресурсы производства.
2. "Неотчуждаемая" фактором производства является:
 - земля
 - труд
 - капитал
 - каждый фактор производства.
3. "Вертикальная интеграция" производства означает:
 - охват фирмой всех операций по изготовлению товара
 - расширение фирмой ассортимента производимой продукции
 - внутриотраслевое объединение фирм
 - межотраслевое объединение фирм.
4. "Интенсивное производство" означает:
 - прирост используемых средств производства
 - прирост новых средств производства
 - рационализацию производственного процесса
 - рациональную организацию внешних связей фирмы.
5. "Вертикальная дезинтеграция" производства означает:
 - экономическую дифференциацию предприятия
 - производственную децентрализацию
 - дифференциацию производственного объединения
 - дифференциацию межотраслевого концерна
6. "Диверсификация производства" есть расширение:
 - объема производства
 - ассортимента продукции
 - величины инвестиций
 - числа контрагентов предприятия.
7. Соотношение понятий "производство" и "экономика":
 - "производство" = "экономика"
 - "производство" > "экономика"
 - "производство" < "экономика"
 - "производство" ≠ "экономика"

8. "Общественное богатство" есть сумма:
 - добавленных стоимостей
 - продуктов всех предприятий
 - всех материальных ценностей страны
 - годового прироста материальных ценностей.
9. "Совокупный общественный продукт" есть сумма:
 - добавленных стоимостей
 - продуктов всех предприятий
 - всех материальных ценностей страны.
 - годового прироста материальных ценностей.
10. "Валовый общественный продукт" есть сумма:
 - добавленных стоимостей
 - продуктов всех предприятий
 - всех материальных ценностей страны
 - годового прироста материальных ценностей.
11. "Конечный общественный продукт" есть сумма:
 - добавленных стоимостей
 - продуктов всех предприятий
 - всех материальных ценностей страны
 - годового прироста материальных ценностей.
12. "Абсолютная" ограниченность ресурсов обусловлена:
 - исчерпаемостью ресурсов
 - невозпроизводимостью ресурсов
 - ограничением потребностей
 - неограниченностью потребностей.
13. "Относительная" ограниченность ресурсов обусловлена:
 - исчерпаемостью ресурсов
 - невозпроизводимостью ресурсов
 - ограничением потребностей
 - неограниченностью потребностей.
14. "Абсолютная" ограниченность ресурсов становится "относительной" благодаря:
 - техническому прогрессу
 - выбору потребностей
 - государственному регулированию рыночной экономики
 - разграничению ресурсов на "возобновляемые" и "не возобновляемые".
15. "Валовый национальный продукт" измеряется:

- в рыночных ценах
 - в неизменны ценах
 - в рыночных и неизменных ценах
 - не имеет ценового выражения.
16. "Кривая производственных возможностей" показывает:
- максимум одновременного производства двух товаров
 - минимум одновременного производства двух товаров
 - равенство одновременного производства двух товаров
 - неравенство одновременного производства двух товаров
17. Согласно "кривой производственных возможностей", между максимально-возможными результатами производства существует:
- прямая зависимость
 - обратная зависимость
 - и прямая и обратная зависимость
 - подобная зависимость отсутствует
18. При "полном использовании производственных ресурсов" максимализация производства другого продукта означает:
- максимизацию производства другого продукта
 - минимизацию производства другого продукта
 - возможность и максимизации и минимизации производства другого продукта
 - невозможность изменения величин производства другого продукта.
19. "Альтернативная цена" есть величина:
- прироста максимизируемого результата производства
 - недопроизводства минимизируемого результата
 - ресурсов, высвобождаемых при минимизации сопряженного результата.
 - ресурсов, высвобождаемых при максимизации сопряженного результата.
20. По мере максимизации производства определенного продукта эффективность использования ресурсов:
- растет
 - снижается
 - может как возрасти, так и снизиться
 - не изменяется.
21. "Предельные затраты" возникают при:

- превышении дополнительных расходов над дополнительными доходами
- превышении дополнительных доходов над дополнительными расходами
- равенстве дополнительных доходов и дополнительных расходов
- неравенстве дополнительных доходов и дополнительных расходов.

22. "Альтернативная затрата" - это затраты производственных ресурсов:
- "реальные"
 - "потенциальные"
 - "несостоявшиеся"
 - "минимальные"
23. "Предельный доход" обусловлен:
- предельными затратами на производство
 - предельным объемом производства
 - предельной полезностью товара
 - предельной эффективностью производства
24. "Предельная полезность" выражает:
- прямую зависимость между количеством и полезностью блага
 - обратную зависимость между количеством и полезностью блага
 - прямую зависимость между полезностью и количеством блага
 - обратную зависимость между полезностью и количеством блага.
25. "Закон спроса" характеризует:
- прямую зависимость величины спроса от уровня цены
 - обратную зависимость величины спроса от уровня цены
 - прямую зависимость цены от величины спроса
 - обратную зависимость цены от величины спроса.
26. При изменении "самого спроса":
- изменяется величина спроса при неизменности цены
 - изменяется цена при неизменности величины спроса
 - изменяется и величина спроса и цена
 - величина спроса и цена не изменяются.
27. "Эластичный спрос" означает:
- минимальное изменение цены при максимальном изменении величины спроса
 - минимальное изменение цены при минимальном изменении величины спроса
- максимальное изменение величины спроса при минимальном изменении цены
- максимальное изменение величины спроса при максимальном изменении цены.

28. Превышение спроса над предложением имеет непосредственным следствием:
- рост цен
 - рост предложения
 - снижение цен
 - снижение предложения
29. "Закон предложения" характеризует:
- прямую зависимость величины предложения от уровня цены
 - обратную зависимость величины предложения от уровня цены
 - прямую зависимость цены от величины предложения
 - обратную зависимость цены от величины предложения.
30. При изменении "самого предложения":
- изменяется величина предложения при неизменности цены
 - изменяется цена при неизменности величины предложения
 - изменяется и величина предложения, и цена.
 - величина предложения и цена не изменяются.
31. "Эластичность предложения" означает:
- минимальное изменение цены при максимальном изменении величины предложения
 - максимальное изменение цены при минимальном изменении величины предложения
 - максимальное изменении величины предложения при минимальном изменении цены
 - минимальное изменении величины предложения при максимальном изменении цены.
32. Превышение предложения над спросом имеет непосредственным следствием:
- снижение цен
 - снижение спроса
 - рост цен
 - рост спроса.
33. "Открытая" инфляция характеризуется ростом:
- денежных цен
 - товарного дефицита
 - величины сбережений
 - объема инвестиций
34. "Подавленная" инфляция характеризуется ростом:
- денежных цен
 - товарного дефицита
 - величины сбережений

- объема инвестиций

35. Отметьте правильную формулу расчета количества денег (КД), необходимых для обращения:

$$- КД = \frac{СЦ - К - ВР + П}{О}$$

$$- КД = \frac{СЦ + К - ВР + П}{О}$$

$$- КД = \frac{СЦ - К + ВР - П}{О}$$

$$- КД = \frac{СЦ - К - ВР - П}{О}$$

СЦ- сумма цен всех проданных товаров

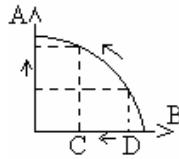
К- сумма цен товаров, проданных в кредит

ВР- сумма цен товаров, продаваемых по взаимному расчету

П - сумма цен товаров, по которым наступил срок платежа

36. На графике изображена:

- кривая спроса
- кривая предложения
- кривая Филлипса
- кривая Лоренца

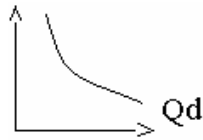


40. Отрезок "CD" есть величина:
- объема производства
-

37. На графике изображена:

- кривая спроса
- кривая предложения
- кривая Филлипса
- кривая Лоренца

- альтернативной затраты
- рыночной цены товара
- издержек производства



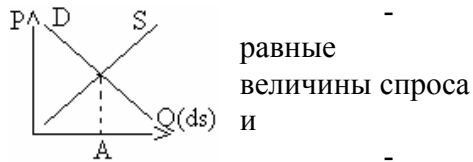
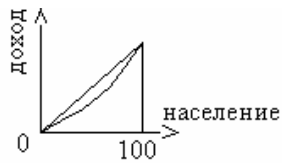
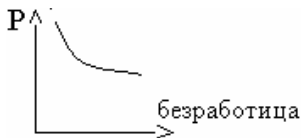
38. На графике изображена:

- кривая спроса
- кривая предложения
- кривая Филлипса
- кривая Лоренца



39. На графике изображена:

- кривая спроса
- кривая предложения
- кривая Филлипса
- кривая Лоренца

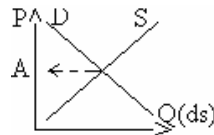


уровень равновесной цены

- объем равновесного производства
- размер предельного дохода.

41. Точка А показывает:

- равные величины спроса и предложения
- уровень равновесной цены
- объем равновесного производства
- размер предельного дохода.



42. Точка А показывает:

43. $\Delta Q_s = f\left(\frac{1}{P}\right)$ есть математическое выражение:

- закона спроса
- закона предложения
- закона убывающей эффективности производства
- закона растущих издержек производства.

44. $\Delta Q_d = f\left(\frac{1}{P}\right)$ есть математическое выражение:

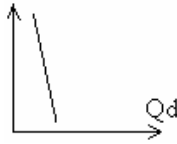
- закона спроса
- закона предложения
- закона убывающей эффективности производства
- закона растущих издержек производства.

45. При $\Delta p = 10\%$, а $\Delta Q_s = 2\%$:

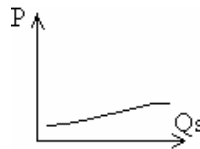
- спрос эластичен
- спрос неэластичен
- предложение эластично
- предложение неэластично.

46. При $\Delta Q_d = 10\%$? а $\Delta p = -20\%$:
- спрос эластичен
 - спрос неэластичен
 - предложение эластично
 - предложение неэластично.

47. На графике изображена кривая:
- эластичности спроса
 - не эластичности спроса
 - эластичности предложения
 - не эластичности предложения.



48. На графике изображена кривая:
- эластичности спроса
 - не эластичности спроса
 - эластичности предложения
 - не эластичности предложения.



49. "Функциональное" распределение совокупного дохода означает его распределение между:
- всеми членами общества
 - непосредственными участниками рыночной экономики
 - собственниками факторов производства
 - не собственниками факторов производства.
50. "Вертикальное" распределение совокупного дохода означает его распределение между:
- всеми членами общества
 - непосредственными участниками рыночной экономики
 - собственниками факторов производства
 - не собственниками факторов производства.
51. "Кривая Лоренца" показывает:
- функциональное распределение совокупного дохода
 - вертикальное распределение совокупного дохода
 - оптимальное распределение совокупного дохода
 - прогнозируемое распределение совокупного дохода.
52. При "коэффициенте Джини", близким к нулю, распределение совокупного дохода:
- абсолютно равномерно
 - относительно равномерно
 - абсолютно неравномерно
 - относительно неравномерно.
53. "Реальный доход" - это:
- натуральное выражение номинального дохода
 - товарное наполнение номинального дохода
 - денежная величина номинального дохода
 - условное понятие, не имеющее количественного выражения.
54. "Трансфертные платежи" - это:
- общее название денежных выплат в рыночной экономике
 - платежи по международным кредитным обязательствам
 - платежи между предприятиями разных отраслей
 - денежные выплаты в рамках перераспределения доходов.
55. Величина сбережений есть:
- прямая функция нормы процента
 - обратная функция нормы процента
 - прямая функция совокупного спроса
 - обратная функция совокупного предложения.

56. Величина инвестиций есть:

- прямая функция нормы процента
- обратная функция нормы процента
- прямая функция совокупного спроса
- обратная функция совокупного предложения.

57. При НД, превышающем его равновесную величину:

- совокупный спрос превышает совокупное предложение
- совокупное предложение превышает совокупный спрос
- совокупный спрос равен совокупному предложению
- между совокупным спросом и совокупным предложением устанавливается обратная

зависимость.

58. При НД, меньшем его равновесной величины:

- совокупный спрос превышает совокупное предложение
- совокупное предложение превышает совокупный спрос
- совокупный спрос равен совокупному предложению
- между совокупным спросом и совокупным предложением устанавливается обратная

зависимость.

59. "Классическая модель равновесной динамики" предполагает:

- совпадение величин сбережений и инвестиций
- несовпадение величин сбережений и инвестиций
- превышение совокупного спроса над совокупным

предложением

- превышение совокупного предложения над совокупным

спросом.

60. "Дефлятор" - это показатель изменения совокупного:

- объема спроса
- объема предложения
- уровня цен
- величины издержек производства.

61. Продажа товаров по искусственно заниженным ценам называется:

- а) ценовой дискриминацией
- б) монополией
- в) клирингом
- г) демпингом.

62. За год ВВП (ВВП) вырос в 3 раза в текущих ценах, а инфляция составила 200%. Отсюда можно сделать вывод, что:
- а) ни экономического роста, ни экономического спада не наблюдается
 - б) прирост ВВП (ВВП) в реальном исчислении составил 50%
 - в) экономический рост составил 300%
 - г) наблюдается экономический спад.

63. Какое из следующих понятий будет верным, если бизнесмен купит акции корпорации:
- а) он дает свои деньги в займы корпорации
 - б) он берет на себя ответственность за долги корпорации
 - в) ему гарантирован возврат денег, уплаченных за акции
 - г) он получит право на частное владение собственностью корпорации.

64. Какое экономическое понятие точнее всего характеризует мысль У.Шекспира: "...сами по себе вещи не бывают ни хорошими, ни плохими, а только в нашей оценке" ("Гамлет, принц датский")?
- а) альтернативная стоимость
 - б) закон предельной стоимости
 - в) выгода
 - г) полезность

65. В стране "X" денежная масса увеличилась с 750 до 825 млрд ден. ед., а товарная масса на 10% при неизменной скорости обращения денег. Поэтому за данный период:
- а) индекс потребительских цен составил 100%
 - б) инфляция равняется 10%
 - в) объем реализации товаров и услуг остался неизменным
 - г) цены выросли на 20%

66. Что из перечисленного включается в определение экономической теории?
- а) максимальное удовлетворение потребностей
 - б) эффективное использование ресурсов
 - в) экономические отношения людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ
 - г) экономические интересы людей и экономические законы
 - д) редкость блага
 - е) неограниченные природные ресурсы.

67. Увеличение выпуска продукции на 20% сопровождается 50%-м ростом цен. Следовательно, при прочих равных условиях производительность увеличилась:

- а) на 80%
- б) в 2 раза
- в) на 70%
- г) на 20%

68. Брокер купил акции, подождал, пока они выросли в цене, и продал их, тем самым:

- а) получив "бычьей" прибыль
- б) получив "медвежьей" прибыль
- в) осуществив фьючерский контракт
- г) реализовав форвардскую сделку

69. Переход от пропорционального к прогрессивному налогообложению, скорее всего, приведет:

- а) к сдвигу кривой Лоренца влево
- б) к сдвигу кривой Лоренца вправо
- в) к росту спроса на предметы роскоши
- г) к ухудшению положения беднейших слоев населения

70. Дефицит государственного бюджета имеет место в том случае, если:

- а) государственные расходы превышают доходы, получаемые путем налогообложения
- б) государственные расходы увеличиваются по сравнению с прошлым годом
- в) национальный долг уменьшается
- г) сокращаются налоги.

71. С ростом зарплаты, как правило, увеличивается спрос на кроссовки и джинсы. Это иллюстрирует:

- а) эффект дохода
- б) эффект дополнения
- в) эффект замещения
- г) эффект Гиффена.

72. Какой из ниже перечисленных примеров объясняет принцип сравнительного преимущества при торговле между странами? Каждая страна может получить выгоду, если будет продавать товары:

- а) альтернативная стоимость собственного производства которых высока, и покупать товары, альтернативная стоимость собственного производства которых низка

- б) альтернативная стоимость собственного производства которых низка, и покупать товары, альтернативная стоимость собственного производства которых высока
- в) которые нравятся людям меньше, и покупать товары, которые им нравятся больше
- г) спрос на которые падает, и покупает те товары, спрос на которые растет.

73. ВВП (ВВП) страны "X" составил в 1998г. 500 млрд долл. Можно ли определить ВВП за 1999г. в неизменных ценах, по которым рассчитывался ВВП (ВВП) в 1998г. на основании следующих данных:

- инфляция в 1999г. составила 24%; выросли в текущих ценах конца 1999г. (в млрд. ден. ед.):
- а) частные инвестиции - на 40%
 - б) процент - на 11
 - в) закупки правительства - на 5
 - г) косвенные налоги на бизнес - на 20
 - д) амортизация - на 8
 - е) прибыль корпораций - на 20
 - ж) рентные платежи - на 11
 - з) зарплата - на 50
- Экспорт упал на 5%. Доля чистого экспорта в ВВП составила в 1998г. 10%; ставка процента центрального банка увеличилась в 1,2 раза.

74. Какова наиболее вероятная цена участка земли, приносящего в год 2,5 млрд руб. дохода, при затратах 1,5 млн. руб., с учетом неизменной ставки банковского процента, равной 8?

75. Определите эластичность спроса при неограниченном по сравнению со спросом предложении, если цена выросла на 5%, а выручка сократилась на 10,75%

76. Как повлияет на цену автомобиля "Лада" в соответствии с экономической теорией следующие события:

- а) введение новых, более высоких таможенных пошлин и сборов на ввоз импортных автомобилей
- б) снижение цен на автомобили "Москвич"
- в) увеличение производства на ВАЗе в 2 раза.

Подтвердите свои доводы графически.

77. Дом, купленный в январе 1996г. за 20 млн. руб., вы продали в январе 1999г. за 50 млн. руб. Инфляция по годам составила (в %)

1996	1997	1998	1999
------	------	------	------

15	20	40	60
----	----	----	----

Выиграли вы или проиграли и на сколько процентов?

78. Банкир берет 30% годовых (с уплатой вперед) за годовой кредит, а сумма кредита возвращается через год. Какова реальная ставка процента годовых с поправкой на инфляцию, составляющую 30%?

79. Что можно сказать об изменении денежной массы, если скорость обращения денег уменьшилась на 20%, объем производства упал на 5%, а индекс цен вырос на 7%?

80. Доля средств на банковских счетах во всей денежной массе, находящейся в обращении, составляет 70%. На сколько процентов изменится вся денежная масса (M_2), если норма банковского резерва снизится с 20 до 15%?

81. Предприятие выпускает один-единственный вид продукции на рынок совершенной конкуренции. Технология такова, что наращивать выпуск продукции можно только с шагом 1000 шт. Зависимость общих затрат от выпуска продукции дана в таблице:

Выпуск (в тыс. шт.)	0	1	2	3	4	5
Общие затраты (в млн руб.)	7	10	15	22	29	37

На рынке установилась цена на уровне 6 тыс. руб. Какой объем выпуска наиболее выгоден предприятию?

82. Вкладывая средства в ценные бумаги трастовой компании, вы должны платить налог с полученной прибыли в размере 20%. Если же вы положили деньги в банк, то сумма процента не облагается налогом. Найдите наиболее прибыльную схему вложения капитала с 1 января по 31 марта, если налоги платятся в самом конце каждого квартала и услуги на финансовом рынке предлагают 2 фирмы:

- трастовая компания "Т" на условиях 40% ежемесячно по вкладу со сроком не менее месяца, составляющим целое число месяцев
- банк "Б" с ежемесячным процентом, равным 30, при таких же ограничениях.

83. Найдите выгоду, измеряемую часами рабочего времени, каждой страны от обмена 1 тонны пшеницы на 1,3 тонны риса между страной "А" и "Б", при использовании ими своих

сравнительных преимуществ с учетом затрат на производство риса и пшеницы:

Затраты в часах на 100 кг		
Страны	Рис	Пшеница
"А"	20	30
"Б"	15	10

84. Определите ВВП по следующим данным (в млрд руб.)

Зарплата	35000
Закупки правительства	5000
Импорт	3000
Косвенные налоги на бизнес	13000
Ставка процента ЦБ	210%
Рентные платежи	7100
Экспорт	4000
Личные потребительские расходы	40000
Валовые внутренние инвестиции	5000

85. Рассчитайте размер месячной заработной платы в бюджетной сфере, используя следующие данные о коэффициентах тарифной сетки:

Разряд	...	11	12	13	14	15	...
Коэффициент	...	4,51	5,1	5,76	6,51	7,36	...

и размер минимальной заработной платы, равной 1462 руб.

- а) для работника 11-го разряда, имеющего надбавку 30% к окладу;
- б) для работника 14-го разряда, выполняющего по совместительству сдельную работу: чтение курса экономической теории в другом вузе в объеме 24 часа в месяц из расчета почасовой оплаты, равной 3 тыс.руб.

86. За какой срок окупятся инвестиции в сумме 85 тыс. долл. взятых в кредит, если процент, который надо выплачивать за кредит ежегодно, составляет 7%, а ожидаемая отдача равна всего 5 тыс. долл. в год?

87. Затраты на 1000 ед. продукции формировались исходя из следующего:

зарплата - 20 млн. руб.
сырье и материалы - 30 млн. руб.
здания и сооружения - 250 млн. руб.
оборудование - 100 млн. руб.

Продана вся продукция по цене 122,5 тыс. руб., норма амортизации зданий и сооружений составляет 5%, а

срок службы оборудования в
годам. Определите прибыль до уплаты налогов.

среднем равен 5

88. В условиях монополии с ростом выпуска продукции цена на неё падает. Сформулируйте условия максимизации прибыли и решите задачу при следующих данных:

Выпуск (Q), шт.	Цена (P), руб.	Общие затраты (TC), руб.
1	4000	1500
2	3000	2500
3	2500	3000
4	2000	5000
5	1500	8500