

Министерство образования Российской Федерации

Челябинский государственный университет

В.В. Седов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 1

Введение в экономическую теорию

Учебное пособие

Челябинск 2002

ББК У010я7
С 284

Седов В.В.

С 284 Экономическая теория: В 2 ч. Ч. 1. Введение в экономическую теорию: Учеб. пособие / Челяб. гос. ун-т. Челябинск, 2002. 115 с.

ISBN

Раскрывается предмет и методы экономической теории, даются общетеоретические основы экономики и товарного хозяйства.

Предназначается для студентов экономических и неэкономических факультетов вузов.

Рис.4. Библиогр.: 15 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Челябинского государственного университета.

Рецензенты: кафедра экономики и экономической теории
Университета Российской Академии образования;
В.И.Бархатов, доктор экономических наук, профессор
Южно-Уральского государственного университета

С 0601000000 – 002 Без объявл.
4К8(03) – 01

ББК У010я73-1

ISBN

© Челябинский государственный
университет, 2002

ВВЕДЕНИЕ

Современная экономическая теория – это прежде всего теория рыночной экономики. Вот почему во всех учебниках основное содержание курса экономической теории представлено в разделах «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Первый раздел посвящен теории поведения субъектов рыночной экономики – как товаропроизводителей (фирм), так и потребителей (домохозяйств). Второй раздел содержит знания об экономике в целом в ее национальном и даже международном масштабе. Усвоить эти разделы – значит понять самую суть рыночной экономики. Но такое понимание требует знания основ экономической жизни вообще и товарного хозяйства в частности. Этим столь важным и необходимым основам экономической теории и посвящено данное учебное пособие.

Пособие состоит из двух частей. В первой части дается общее представление об экономике как хозяйственной системе, ее элементах и связях, раскрывается содержание таких ее основных блоков, как факторы производства и производительные силы, экономические отношения, включая отношения собственности и хозяйственный механизм. Вторая часть содержит теорию товарного хозяйства. Особое внимание обращено на такие объекты и факторы товарного хозяйства, как товар и деньги, труд и капитал, отмечены тенденции развития товарного хозяйства, его социально-экономические формы.

Отмеченные части пособия предваряет первая глава «Предмет и методы экономической теории», которая дает общее представление об экономической теории как науке, о том, что и как изучает эта наука и зачем ее надо знать. Глава тем самым имеет общеметодологическое значение, ее содержание важно для всех, кто приступает к изучению экономической теории.

Важной особенностью предлагаемого учебного пособия является краткость изложения материала. Тем не менее, выделенные в тексте курсивом экономические категории и понятия, знание которых свидетельствует о понимании основ экономической теории, раскрыты достаточно подробно. При работе над данными категориями и понятиями важно учитывать логическую последовательность изложения их содержания. Это означает, что, не поняв смысл одной категории, трудно понять последующие.

Пособие завершает список рекомендуемой литературы. Он рассчитан на тех, кто хотел бы получить более углубленные знания по теоретическим основам экономики и товарного хозяйства.

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Данная глава является вводной. В ней даются ответы на вопросы, неизбежно возникающие у каждого, кто берется за изучение новой для него науки: что изучает экономическая теория? каким образом это изучение происходит? зачем нужно знать экономическую теорию? Ответить на все эти вопросы – значит определить объект и предмет науки, ее методы и функции. Кроме того, в главу включены сведения по истории экономической науки, ее основных школ и направлений, особенно необходимые тем, кто впервые приступил к изучению экономической теории.

1.1. Экономика и экономическая теория

История свидетельствует, что впервые понятие «экономика» употребил древнегреческий ученый Ксенофонт. Оно явилось производным от двух греческих слов: «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – закон, правило. Под экономикой Ксенофонт понимал науку о законах, или правилах, ведения хозяйства, которое в те времена представлялось как домашнее. Позднее другой знаменитый представитель Древней Греции Аристотель под *экономикой* стал подразумевать не только науку, но и само хозяйство как объект изучения экономики как науки.

Двойкий смысл данного понятия сохранился до сих пор. Хотя под экономикой как хозяйством понимается не только домашнее, но и региональное, национальное и мировое хозяйство. Соответственно, экономика как наука, отражая происшедшую в ней специализацию, может быть и региональной экономикой, и экономикой природопользования, и мировой экономикой и т.д. По существу, экономическая наука предстает как совокупность наук, изучающих как экономику в целом, так и ее отдельные и составные части.

Любую науку формируют две составляющие: теория и практика, которые взаимно обуславливают друг друга – теория без практики мертва, практика без теории слепа.

Теория как таковая представляет систему знаний, дающую целостное представление о каком-то объекте или явлении. *Экономическая теория* – это система знаний об экономике как хозяйстве. Эти знания научные, так как они облечены в определенные идеи, положения, формулы, категории и понятия. Поэтому, приступая к изучению экономи-

ческой теории, студент тем самым ставит перед собой задачу: освоить экономическую теорию как основу всей экономической науки, дающую общее представление об экономике как сфере деятельности человека.

Было бы правильней назвать наш курс «Общая экономическая теория», так как свою теорию имеют и более частные, конкретные экономические науки: финансы и кредит, бухгалтерский учет, статистика и т.д. Общая экономическая теория является фундаментом конкретных экономических теорий

Важной особенностью конкретных экономических дисциплин является их тесная связь с практикой, так как главное их назначение состоит в том, чтобы научить работать в определенной сфере экономики: в области управления, бухгалтерского учета, банковского дела и т.д. Вот почему эти науки называются прикладными.

Общая экономическая теория тоже связана с практикой. Эта связь осуществляется прежде всего через конкретные экономические дисциплины, так как в их основании лежит общая экономическая теория. Кроме того, она дает знания, которые могут пригодиться в жизни любому человеку.

Экономическая теория особенно необходима тем, кто принимает экономические решения, проводя экономическую политику на микроуровне – уровне отдельного предприятия или на макроуровне – уровне всего народного хозяйства. При этом она помогает принимать правильные решения не только с точки зрения интересов отдельного человека, но и всей экономики в целом, интересов большинства людей.

1.2. Основные школы и направления экономической теории

Хотя экономическая наука возникла в глубокой древности, длительное время она не выделялась в самостоятельную дисциплину. Лишь где-то с XV столетия с началом формирования в Европе капиталистического хозяйства она стала обособляться как отдельная наука. Дело в том, что в основе капиталистического хозяйства лежат рыночные отношения, которые в то время начали интенсивно развиваться, разрушая феодальную обособленность, усложняя хозяйственные связи. Сложность экономических явлений потребовала развития экономической науки до уровня, на котором она могла бы понимать и объяснять эти явления, давать ответы на поставленные самой жизнью вопросы.

Первой научной школой экономической теории стал *меркантилизм* (от итальянского слова «мерканте» – торговец, купец). Зародившись в конце XV века, эта школа достигла расцвета в XVII столетии. Главная ее особенность заключается в ограничении объекта исследования сферой обмена. По существу, экономическая деятельность сводилась к торговле, к торговой деятельности.

Подобная ограниченность меркантилизма не случайна, поскольку эта школа развивалась в период интенсивной торговли, особенно международной. В это время шло формирование капитализма, и доминирующей общественной идеей была идея обогащения, так что экономическая теория должна была дать ответы на вопросы: что такое богатство? откуда оно берется? каковы его источники?

Меркантилисты дали на эти вопросы относительно простые ответы: богатство воплощено в деньгах, роль которых в то время выполняло золото, его источником является торговля. Конечно, такой подход к богатству и его источникам был весьма поверхностным. Современная экономическая теория гласит, что богатство воплощается в различных благах и через их куплю-продажу богатство не создается, а распределяется. В этом заключается особая роль торговли – она доставляет богатство людям в той форме, в какой они хотят: покупателю – в форме необходимого для удовлетворения потребностей блага, а продавцу – в форме денег (золота). Источником же богатства является производство.

Именно на это обратила внимание следующая школа экономической теории – школа *физиократов* (от греческих слов «физио» – природа и «кратос» – сила, власть), существовавшая в XVIII столетии и положившая начало классической политэкономии.

Совершенно справедливо указав на производство как на источник богатства, физиократы вместе с тем ограничили производство сферой сельского хозяйства, отнеся все остальные сферы экономики к непроизводительным, то есть не создающим богатство. Ограниченность физиократов была обусловлена тем, что богатство они отождествляли с веществом природы: если оно увеличивается, значит, по их мнению, растет и богатство.

Появление и развитие следующей школы – школы *классической политической экономии*, связанное с именами английских экономистов А.Смитом (1723–1790 гг.) и Д.Рикардо (1772–1823), позволило вывести производство как источник богатства за рамки сельского хозяйства. В этом им помогла трудовая теория стоимости. Согласно этой теории, богатство имеет вещественное воплощение и измеряется величиной сто-

имости, создаваемой трудом. Богатство создается там, где труд преобразует вещество природы в необходимые людям блага. При этом они не умоляли роль природы, вполне обоснованно утверждая, что «природа – мать, а труд – отец богатства».

С середины XIX века развитие политической экономии пошло по двум направлениям: первое направление получило название *политэкономии капитала* (или буржуазной политэкономии), а второе – *политэкономии труда* (или пролетарской политэкономии).

Первое направление политэкономии отошло от представления о труде как единственном источнике стоимости и богатства. Наряду с ним выделялась роль капитала и земли. Буржуазным это направление было названо потому, что оно отражало интересы буржуазии как собственника капитала и земли. В конце XIX века развитие данного направления привело к возникновению новой экономической дисциплины, получившей название «*экономикс*».

Важной особенностью *экономикс* является то, что она сконцентрировалась на изучении явлений и процессов, происходящих в рыночной экономике, которая рассматривается как «естественная», отвечающая законам природы форма хозяйства. Все остальные формы предстают как отклонение от «естественного» состояния вещей.

Второе направление политэкономии осталось на позициях трудовой теории стоимости. Поскольку ее развитие связано с работами К.Маркса (1818–1883 гг.), в первую очередь с его главным трудом «Капитал», то данное направление стало называться марксистской политэкономией. Она отражала интересы рабочего класса, единственным источником существования которого является труд. Политэкономия отличает от *экономикс* и то, что рыночная экономика рассматривается как одна из форм хозяйства, носящая преходящий характер и на определенном этапе своего развития уступающая место плановой экономике.

1.3. Предмет экономической теории

Экономика как хозяйство является общим объектом исследования со стороны различных экономических наук. Но каждая экономическая наука имеет свой предмет исследования. Суть предмета и различия в предметах разных экономических наук можно увидеть на примере *экономикс* и политэкономии, положения которых образуют современную экономическую теорию.

Экономикс к своему предмету относит поведение людей в эконо-

мике, определяемое их неограниченными потребностями и ограниченными возможностями удовлетворения этих потребностей. Заявляя о неограниченных потребностях людей, экономикс имеет в виду людей, живущих в условиях рыночной экономики, само развитие которой обуславливает рост человеческих потребностей.

Причем рыночная экономика не просто реагирует на этот рост, она его провоцирует, создавая такие вещи, в которых у людей прежде не было нужды. Особенно изощренно в этих целях используется реклама – рекламные услуги могут варьироваться от простого информирования покупателей до самого настоящего рекламного террора. Однако приобрести огромное многообразие вещей, появляющихся на рынке товаров, не в состоянии ни один человек, даже самый богатый. Так что каждому человеку на рынке приходится делать выбор с учетом своих ограниченных денежных возможностей.

В ситуации выбора находятся и те, кто производит вещи. Такой выбор опять же обусловлен ограниченными ресурсными возможностями производителей. Исходя из этих возможностей, они производят лишь некоторые виды вещей и в определенном количестве. Перед каждым производителем встают вопросы: что, сколько, как производить? Эти вопросы экономикс называет фундаментальными, и ответы на них относит к предмету своего исследования. В дальнейшем мы узнаем, что эти ответы определяются действием рыночного механизма. Получается, что предметом экономикс является поведение людей как субъектов рыночной экономики.

Предмет политической экономии носит более общий характер. Эта наука исходит из того, что для удовлетворения своих потребностей, люди должны заниматься производством необходимых благ, вступая в соответствующие отношения друг с другом – отношения по поводу производства необходимых благ.

Произведенное они должны распределить между собой, а при необходимости и обмениваться результатами производства. Так что между ними возникают отношения распределения и обмена. Наконец, они должны потреблять произведенное, чтобы удовлетворить свои потребности. Здесь уже возникают отношения потребления.

Совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления и составляет *предмет политической экономии*. Причем эти отношения рассматриваются как объективные, подчиненные законам, не зависимым от воли и желания людей. Действие этих законов также является предметом политэкономии.

Предмет политической экономии оказывается шире, чем предмет экономикс, поскольку отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления и управляющие ими законы возникают не только в рыночной экономике. К тому же экономикс анализирует достаточно развитую рыночную экономику, обращая внимание на существующие в ней функциональные связи и отношения, тогда как широкий подход политэкономии к системе экономических отношений обуславливает выделение в ней отношений между людьми как представителями различных классов и социальных групп.

Современная экономическая теория, отражая подходы и положения как экономикс, так и политэкономии, своим предметом имеет экономические отношения, возникающие между людьми по поводу ограниченных благ и которые определяют их поведение как хозяйствующих субъектов при производстве, распределении, обмене и потреблении этих благ.

Из данного определения следует, что экономические отношения изучаются не сами по себе, а в тесной связи с благами, по поводу которых они возникают, прежде всего теми, которые составляют материально-техническую основу общества. Поскольку поведение людей как хозяйствующих субъектов определяется не только экономическими отношениями, в которые они вступают, но и неэкономическими факторами, например, нормами нравственности и морали, уровнем культуры, законодательством, то экономическая теория не обходит стороной и эти факторы. Так что ее предмет оказывается шире экономических отношений самих по себе.

1.4. Методы изучения экономических явлений

Каждая наука изучает свой предмет при помощи определенных методов. *Метод* – это способ познания, раскрытия сущности изучаемого объекта.

Первым методом, с которым начинается любая наука, есть *метод наблюдения*. Он предполагает слежение за происходящими явлениями, их регистрацию, систематизацию, выявление каких-то закономерностей. В экономической науке развитие данного метода привело к возникновению статистики и *статистического метода*, позволяющего изучать экономические явления и процессы, выражая их через количественные определенности и соотношения.

Однако одного наблюдения недостаточно, так как сущность обычно скрывается за внешними формами проявления. Вот почему экономи-

ческая наука широко использует *метод абстракции* – отвлечения от конкретных форм проявления сущности изучаемого явления, которые могут быть нетипичными, случайными, второстепенными и несущественными, и выделение типичного, главного и существенного.

На основе абстрагирования строится категориальный аппарат науки. *Категории* – это абстракции или понятия, отражающие наиболее существенные характеристики вещей или явлений. Особенностью экономической категории является то, что она отражает соответствующие экономические отношения. Например, категория «товар» отражает отношения купли-продажи. Этим категория отличается от понятия как такового, за которым не стоят экономические отношения. Это означает, что именно категории раскрывают предмет экономической теории. В целом, экономическая теория оперирует множеством самых различных категорий, понимание которых означает знание самой науки. Так что изучающему экономическую теорию предстоит узнать содержание многих категорий и понятий и научиться оперировать ими.

Абстрагирование, предполагающее абстрактное, или отвлеченное, мышление, отнюдь не означает уход от конкретной жизни. Наоборот, оно предстает как способ ее лучшего понимания. Без абстрагирования можно утонуть в огромном многообразии мира, второстепенное принять за главное и в результате прийти к неверным выводам.

Абстрактное мышление в свою очередь предполагает использование методов индукции и дедукции.

Метод индукции представляет собой движение мысли от частного к общему, в ходе которого на основе выделения отдельных, внешне разрозненных фактов делается объединяющий эти факты общий вывод.

Метод дедукции предполагает движение мысли от общего к частному, нередко через цепь умозаключений. Например, с помощью данного метода из общего понятия «товар» выделены факторные товары, а среди последних такие товары, как труд, земля и капитал.

Отмеченные методы тесно связаны с методами анализа и синтеза. *Анализ* представляет метод научного познания, требующий расчленения изучаемого объекта на составные части, тогда как *синтез* требует обратного – соединения родственных элементов как объектов изучения в единое целое.

В экономической науке важен *логический метод*, предполагающий соблюдение определенной последовательности при изучении экономических явлений и процессов.

В экономической теории логический метод сочетается с *историческим*, требующим учета исторической последовательности развития экономики и происходящих в ней явлений.

Особое значение для экономической теории имеет *диалектический метод*, указывающий на то, что в природе и обществе существует всеобщая связь явлений и процессов, все находится в развитии и изменении. Развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему.

Диалектический метод лег в основу *функционального метода*, позволяющего выявлять зависимости одних явлений от других. Причем эти зависимости могут иметь количественную определенность, что позволяет экономической теории использовать *математический метод* и *метод моделирования*.

Под моделями здесь понимаются искусственные аналоги изучаемых объектов. Такие модели могут быть в виде простых схем, графиков и в виде довольно сложных формул. Последними оперируют специалисты в области экономико-математического моделирования.

1.5. Функции экономической теории

Целевая предназначенность каждой науки проявляется в ее функциях.

Первая функция, которую призвана выполнять экономическая теория, является *теоретико-познавательной*. Благодаря изучению данной науки можно узнать, что такое экономика, какие отношения и связи в ней существуют, какие законы действуют.

Наличие у экономической теории теоретико-познавательной функции позволяет говорить о ней как о *позитивной*, то есть описательной науке. Она отражает жизнь такой, какая она есть, удовлетворяя естественную потребность человека в познании окружающего мира.

Глубокое знание изучаемого объекта позволяет видеть его настоящее состояние, предвидеть возможные изменения в нем, давать прогнозы. Это дает основание говорить также и о *прогностической функции* экономической теории, помогающей видеть будущее экономики или ее отдельных сфер и элементов.

Важное значение имеет *практическая функция* экономической теории. Изучая экономические отношения и законы, экономическая теория приходит к определенным выводам, на основе которых даются рекомендации политикам, хозяйственникам, органам управления народ-

ным хозяйством. Это означает, что экономическая теория лежит в основе экономической политики как на микро-, так и на макроуровне.

Экономическая политика есть деятельность, направленная на достижение заранее поставленных экономических целей. Она начинается с анализа состояния экономики, постановки соответствующих целей, выбора средств их достижения и использования этих средств.

Наличие практической функции позволяет говорить об экономической теории как о *нормативной науке*, способной не только давать описание того, что есть, но и показывать, как должно быть, в каком направлении следует развиваться экономике в целом или ее отдельным сферам и отраслям, как могут быть устранены препятствия на пути развития, какие меры для этого должны быть приняты.

Наконец, экономическая теория выполняет *методологическую функцию*. Это означает, что она служит методологической основой конкретных экономических наук: отраслевых, как, например, экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства и т.д., и функциональных – бухгалтерский учет, менеджмент, маркетинг и т.д. Экономическая теория вооружает представителей данных наук знаниями, которые необходимы для развития конкретных наук. Студентам знание экономической теории необходимо для успешного усвоения других экономических дисциплин.

Контрольные вопросы и задания

1. Как понимали слово «экономика» ученые Древней Греции? Как это слово понимают сейчас?
2. Как экономическая теория отражает развитие общества? На примере отдельных школ и направлений экономической науки покажите ее связь с жизнью общества.
3. В чем различие между объектом и предметом экономической теории? В чем видят свой предмет экономикс и политическая экономия? Каков предмет современной экономической теории?
4. При перечислении методов экономической теории, укажите методы, присущие всем наукам.
5. С какими функциями экономической теории связан ее позитивный и нормативный характер?
6. В чем вы видите связь между экономической теорией и экономической политикой? Почему знание экономической теории необходимо экономисту-практику?

Часть 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ КАК ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Глава 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

При раскрытии содержания первой главы мы выяснили, что слово «экономика» обозначает название науки и объект ее изучения. Получив общее представление об экономике как науке, попробуем разобраться с содержанием экономики как объекта изучения со стороны экономической теории.

2.1. Экономика как хозяйственная система

Важная особенность экономики – ее системный характер. Под системой как таковой понимается совокупность элементов, связанных друг с другом и образующих определенную целостность. Вот почему, приступая к рассмотрению системы «экономика», прежде всего необходимо обратить внимание на ее элементы.

Экономика как система состоит из двух видов элементов: субъективных, или личных, и объективных, или вещественных.

К *субъективным элементам* относятся люди. Они выступают как субъекты экономики. Каждый человек рассматривается как homo oeconomicus – *человек экономический*. Такой человек характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, это *человек потребляющий*, поскольку все люди потребляют различные блага.

Во-вторых, *человек производящий*. Люди в отличие от других живых существ не только потребляют, но и производят то, что им необходимо для существования.

В-третьих, это *человек рациональный*. Это означает, что каждый человек, будучи и потребителем, и производителем, стремится максимизировать свою функцию потребления и минимизировать функцию производства, то есть стремится обеспечить максимальное потребление при минимальном участии в производстве.

В основе такого поведения людей лежит действие *закона экономики времени*, выражающего объективную необходимость достижения цели каждым человеком наиболее простым и быстрым путем, то есть с наименьшими затратами времени.

И цель, и средство обеспечиваются *объективными*, или *вещественными*, элементами экономики. Можно выделить два рода вещественных элементов. Посредством элементов первого рода достигается цель экономической деятельности людей – их потребление. К таковым относятся продукты питания, одежда, обувь, жилье, мебель и т.д. Посредством элементов второго рода обеспечиваются средства достижения цели. К таким элементам относятся станки, машины, материалы и все то, с помощью чего и из чего производится необходимое для людей.

Субъективные и объективные элементы связаны друг с другом, благодаря чему образуется системное единство экономики и осуществляется ее функционирование. Вместе с вещественными элементами первого рода люди представляют *домашние хозяйства*, которые обеспечивают их функцию потребления. Вместе с вещественными элементами второго рода люди представляют *предприятия*, которые обеспечивают функцию производства. В свою очередь предприятия оказываются связанными друг с другом и с домашними хозяйствами, образуя более крупные и более сложные системы: отрасли, сектора и сферы экономики как *общественные хозяйства*.

Территориально-государственное оформление национальной экономики дает основание именно ее рассматривать в качестве общественного хозяйства и объекта экономической теории.

Считая национальную экономику объектом своего исследования, экономическая теория на определенном уровне анализа может абстрагироваться от ее национально-государственных страновых особенностей, вычлняя в ней наиболее типичные, характерные черты и признаки, позволяющие определить принадлежность национальной экономики к тому или иному типу хозяйства. Это, в свою очередь, помогает лучше видеть национальную специфику хозяйств и выделять национальные модели экономики: американскую, японскую, германскую и т.д.

Обращение к национальному хозяйству как к объекту экономической теории обусловило выделение *государства* в качестве особого субъекта экономики. Эта особенность определяется тем, что государство есть институт политической системы общества, выступающий в виде внешней Среды экономики. Но оно является элементом, способным оказывать значительное воздействие на общественное хозяйство. Воздействии государства на общественное хозяйство проявляется через экономическую политику.

2.2. Потребности – исходный пункт экономической деятельности людей

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности людей.

Потребность есть ощущение недостатка в том, что доставляет удовлетворение.

Потребности отдельных людей характеризуются как *личные*, которые подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека.

Физиологические потребности определены тем, что человек как представитель животного мира должен удовлетворять потребности в энергетическом обеспечении своего организма, поддержании в нем необходимого обмена веществ, безопасности и т.д.

Будучи существом социальным, каждый человек занимает определенное место в обществе, общается с определенным кругом людей, а это рождает *потребности социального характера*. Например, возникает потребность в самоутверждении, общении, занятии политикой, благотворительностью и т.д.

Духовные потребности людей обусловлены внутренним миром человека, стремлением «уйти в себя», самоуглубиться, сконцентрироваться на том, что не связано с физиологическими и социальными потребностями. Такие потребности побуждают к занятию искусством, культурой, религией не ради удовлетворения физиологических и социальных нужд, а из внутреннего духовного побуждения, из стремления понять высший смысл своего существования.

В целом потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические, а на ее вершине – духовные потребности.

Потребности людей имеют тенденцию к росту. Устойчивость этой тенденции позволяет ученым говорить о существовании *закона возвышения потребностей*.

С точки зрения морали, нравственности, интересов развития человека как личности, потребности делят на истинные и мнимые, разумные и неразумные, даже вредные для человека. Современная экономическая теория игнорирует подобное деление, принимая сам факт наличия потребностей, а их безграничный рост рассматривает как одну из основных аксиом.

Потребности, рождая желание обладать тем, что их может удовлетворить, выступают как исходный пункт экономической деятельности людей, поскольку лишь часть человеческих потребностей может быть непосредственно удовлетворена природным окружением. Большую их часть – причем все возрастающую – людям приходится производить самим. Вот почему экономику можно рассматривать как *систему удовлетворения потребностей людей*.

Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает *производственные потребности*. Эти потребности в том, что способно обеспечить процесс производства. Поскольку производство возникает вследствие необходимости удовлетворения личных потребностей, то можно говорить об их производном характере. Соответственно, рост личных потребностей предполагает рост производственных потребностей.

Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления. Наличие личных и производственных потребностей обуславливает деление потребления на личное и производственное. *Личное потребление* обеспечивает удовлетворение личных потребностей, *производственное* – производственных.

2.3. Блага, их полезность и виды

Потребности удовлетворяются через потребление различных благ. *Благо* – это все то, что удовлетворяет потребность. Способность блага удовлетворять потребность характеризует его полезность. Полезность блага тем самым проявляется через потребление.

Полезность одного и того же блага может быть разной в зависимости от степени удовлетворения данной потребности. В этой связи наряду с общим понятием «полезность» существует понятие «предельная полезность». *Предельная полезность* – это полезность дополнительно потребляемого блага. Если под благом подразумевать стакан воды, то предельной может быть полезность первого стакана, с помощью которого утолена жажда. Если для удовлетворения потребности одного стакана оказалось недостаточно и выпит еще один стакан, то предельной будет полезность второго стакана.

Поскольку предельная полезность отражает степень удовлетворения соответствующей потребности, то она характеризуется убыванием по мере потребления дополнительной единицы блага. Так, относительно высока полезность первого стакана воды, утоляющей жажду ле-

том. Полезность второго стакана точно такой же воды будет меньше, третьего – еще меньше, полезность четвертого может быть нулевой, а пятого – отрицательной. Эту устойчивую и повторяющуюся тенденцию характеризуют как *закон убывающей предельной полезности*. Следует помнить при этом, что закон убывания предельной полезности отражает связь между тем или иным благом и той потребностью, которую это благо должно удовлетворять.

Огромное многообразие потребностей удовлетворяется через *совокупную полезность*, под которой понимается полезность общего запаса потребляемых благ.

Учет предельной полезности дает основание утверждать, что совокупная полезность запаса различных благ зависит не только от количества отдельных благ, образующих запас, но и от ассортимента, т.е. состава и видов благ в этом запасе. Например, полезность двух запасов продуктов питания с одинаковой калорийностью может быть разной, если различен их ассортимент.

Полезность многих благ бывает сходной, в связи с чем есть возможность взаимозамещения одних благ другими. Если благо, например, маргарин, способно заменить другое (масло), то такое благо предстает как *субститут*, то есть *благо-заменитель*.

Существуют также *комплиментарные* – взаимодополняющие блага. Их полезность обеспечивается при совместном использовании. Например, полезность автомобиля проявляется в полной мере при наличии бензина, магнитофон требует кассет, стол – стула и т.д.

Вся совокупность необходимых людям благ можно разделить на два типа: свободные и экономические блага.

К *свободным* относятся блага, которые людям дает сама природа прямо и непосредственно. Люди их потребляют уже в силу своего существования. Многие из свободных благ поступают в процесс производства и потребления без ограничений. Таковыми, например, являются атмосферный воздух, солнечный свет, тепло, многие полезные для людей атмосферные и космические явления.

Экономические блага являются результатом производства как экономической деятельности людей и выступают в форме продукта. Чтобы иметь и потреблять такие блага, их надо произвести. В силу этого экономические блага (или продукты) являются *ограниченными*, что обуславливает особую важность экономики как системы удовлетворения потребностей людей.

В свою очередь, *экономические блага* делятся на *материальные* и *нематериальные*.

Материальными благами называются вещи, способные удовлетворять ту или иную потребность. Особенность материальных благ заключается в том, что они содержат материал природы, их можно использовать, хранить, после потребления они превращаются в отходы.

Способность материальных благ храниться, накапливаться, особым образом потребляться позволяет их подразделять на текущие и капитальные.

К *текущим* – относят вещи, полезность которых используется в течение относительно короткого времени, иногда нескольких минут: можно быстро выпить бутылку лимонада, съесть котлету или пирожок. Более продолжительное время используются текущие блага многоразового пользования, как, например, одежда и обувь.

К *капитальным* благам относят здания, сооружения, оборудование, станки – все то, что служит годами, десятками, а иногда и сотнями лет.

К *нематериальным* благам относятся услуги, представляющие собой действия людей по удовлетворению определенного рода личных и производственных потребностей. Особенность услуг заключается в том, что их нельзя хранить, перевозить, запастись впрок, их производство и потребление совпадает во времени, как, например, лекция преподавателя в студенческой аудитории. Важно при этом иметь в виду, что оказание услуг возможно при наличии соответствующих материальных благ. Та же лекция, к примеру, требует аудитории, столов, стульев и т.д.

С учетом способности благ удовлетворять личные и производственные потребности они подразделяются на блага потребительского и производственного назначения.

К *потребительским благам* относятся предметы потребления и личные услуги. Одни из них могут потребляться индивидуально (продукты питания, одежда, обувь и т.п.), другие – коллективно или совместно, как это происходит с услугами театров и кино.

К *производственным благам* относятся средства производства и услуги, необходимые для производства предметов потребления, других средств производства и услуг. Это производственные здания, сооружения, оборудование, услуги грузового транспорта и т.п.

2.4. Производство и его структура

Рассмотренные нами блага во многом определяют *структуру экономики* как общественного хозяйства.

Прежде всего выделяются *сферы производства и потребления*. Материальную основу первой сферы составляют блага производственного назначения – средства производства. Материальную основу второй сферы образуют блага потребительского назначения – предметы потребления.

Зависимость потребления от производства дает основание выделять сферу производства как главную в общественном хозяйстве. Не удивительно, что экономическая теория главное внимание уделяет именно производству.

Прежде всего производство подразделяется на индивидуальное и общественное.

Индивидуальное производство представлено отдельными производителями, или предприятиями, производящими отдельные виды продуктов. Совокупность предприятий, производящих однородную продукцию, образует отрасль, а совокупность объединенных в отрасли индивидуальных производств образует общественное производство. Его результатом является *общественный продукт* как совокупность произведенных в обществе за определенный период благ.

Наличие в составе общественного продукта благ производственного и потребительского назначения дает основание выделять в составе общественного производства *два подразделения*: первое объединяет предприятия, занятые производством средств производства, второе – предприятия, производящие предметы потребления.

Деление благ на материальные и нематериальные дает основание выделять сферы материального и нематериального производства.

Под *материальным производством* понимаются отрасли, в которых происходит процесс создания материальных благ и их доставка до потребителей. В него включают промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговлю, жилищно-коммунальное хозяйство, отрасли науки, обеспечивающие развитие производства.

Под *нематериальным производством* понимаются отрасли, в которых происходит процесс создания нематериальных благ и их предоставление потребителям. К ним относят здравоохранение, культуру, образование, искусство, отрасли науки, создающие нематериальные ценности.

Специфика экономических благ позволяет делить производство на три сектора: первичный, вторичный и третичный. Учет этих секторов дает основание рассматривать экономику, прежде всего сферу производства, как систему, активно взаимодействующую с природой.

Так, сферой наиболее активного воздействия на природу является *первичный сектор*, к которому относятся природохозяйственные отрасли, занятые вовлечением материала природы в экономику: сельское, лесное, рыбное хозяйства, добывающая промышленность. Все эти отрасли материал природы превращают в первичный или сырьевой продукт, который подлежит дальнейшей обработке. Первичный сектор предстает как сфера наиболее активного воздействия экономики как системы на природную среду.

Ко *вторичному сектору* относятся отрасли перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, в которых извлеченный из природы материал подвергается переработке и превращается в готовые продукты, не подлежащие дальнейшей обработке. Здесь также оказывается значительное воздействие на природную среду, но через направление в нее отходов производства.

К *третичному сектору* относится сфера услуг как личных, так и производственных. Услуги оказываются благодаря использованию созданных в предыдущем секторе благ производственного назначения, вследствие чего, несмотря на не вещественное содержание услуг, этот сектор тоже оказывает воздействие на природную среду, хотя и не столь значительное, как другие сектора.

2.5. Воспроизводство и его фазы

Итак, мы видим, что *производство* как процесс создает необходимые для удовлетворения потребностей блага, совокупность которых образует *общественный продукт*. Но эти блага необходимо довести до потребления. Это доведение обеспечивается через *распределение* путем оказания соответствующих услуг, прежде всего транспортных, которые являются результатом производства и включаются в состав общественного продукта. Тем самым распределение можно рассматривать как часть производства, а не как самостоятельную сферу хозяйства.

Распределение производимых благ тесно связано с их *обменом*. Обмен обусловлен особенностями людей как субъектов потребления и производства. Как потребители люди испытывают весьма разнообраз-

ные потребности и нуждаются в различных продуктах. Но как производители они способны произвести лишь некоторые из нужных им благ. Для того чтобы иметь необходимый набор продуктов, надо производить какое-то благо в количестве большем, чем нужно самим производителям, и излишек обменивать на другие необходимые им продукты. На достаточно высоком уровне развития общественного хозяйства обмен происходит не только между людьми, но и между предприятиями, отраслями, секторами и подразделениями общественного производства. Благодаря такому обмену возникают связи и отношения между различными частями экономики, обеспечивающие ее целостность и динамичность как системы.

Поскольку обмен, как и распределение, предполагает оказание соответствующих услуг, выступающих как момент производства, то обмен можно рассматривать как составную часть производства, а не как самостоятельную сферу хозяйства.

Так или иначе, через распределение и обмен производимые блага доходят до потребления. *Потребление* выступает как сфера, в которой происходит процесс потребления, то есть использование полезности благ и удовлетворение соответствующих потребностей. Именно потребление указывает производству на кардинальные экономические вопросы: что, для кого и сколько производить. Через обмен и распределение эти вопросы доводятся до производителей. Четвертый вопрос: «как производить?» ставит и решает само производство. Через степень удовлетворения своих потребностей люди оценивают то, как производство, распределение и обмен справились с поставленными вопросами. Таким образом, благодаря потреблению можно судить о том, насколько успешно экономика справляется с выполнением своей основной функциональной задачей.

Ранее отмечалось, что наличие в обществе двух видов потребностей предполагает два вида потребления: личное и производственное. При этом производственное потребление есть ни что иное, как новый процесс производства. Возобновление процесса производства оказывается необходимым, поскольку личное потребление как цель производства приводит к уничтожению созданного: продукты питания съедаются, одежда, обувь и другие вещи изнашиваются, потребности в новых вещах возобновляются.

Непрерывный, постоянно возобновляющийся процесс производства называется *воспроизводством*. Воспроизводство предполагает и постоянное возобновление распределения и обмена, чтобы обеспечить постоянное потребление. Производство, распределение, обмен и потребление предстают как *фазы* общественного воспроизводства.

Тем самым экономика предстает как динамичная и самовоспроизводящаяся система. Причем, динамизм и способность к возобновлению обеспечиваются прежде всего производством, представляющим собой не только процесс создания необходимых благ, но и процесс оказания услуг по доведению благ до потребителей и обеспечению самого потребления. Вот почему экономисты, когда говорят об общественном хозяйстве, имеют в виду главным образом производство, понимаемое в широком смысле, то есть включающее в себя и процессы распределения и обмена. Именно такое производство будет объектом нашего последующего анализа.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое система вообще и каковы особенности экономики как хозяйственной системы?
2. Какой смысл экономическая теория вкладывает в понятие «человек экономический»?
3. Какова роль потребностей в жизни людей? Перечислите и сгруппируйте по видам ваши собственные потребности.
4. Объясните, почему производственные потребности являются производными? Каково предназначение экономики как функциональной системы?
5. Объясните, чем предельная полезность отличается от совокупной полезности. Если полезность стакана кваса оценивается в 10 единиц и вы собираетесь выпить 4 стакана, то будет ли полезность этих стаканов равна 40 единицам?
6. Что такое благо? Как и по каким признакам можно классифицировать блага?
7. Объясните, что скрывается под понятием «производство». На какие подразделения, сферы и сектора делится общественное производство?
8. Что такое воспроизводство и из каких фаз оно состоит?

Глава 3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Из предыдущей главы мы поняли, что главной сферой экономики является производство. Для того чтобы производство осуществлялось, необходимы соответствующие факторы. Под фактором вообще понимается все то, что оказывает воздействие на что-либо. Под фактором производства понимаются вещи и услуги, обеспечивающие производственный процесс. Анализу таких факторов посвящена данная глава.

3.1. Факторы производства, их виды и формы

Экономическая теория выделяет *три фактора производства*, называя их землей, трудом и капиталом. Конкретное содержание каждого из этих факторов нами будет рассмотрено отдельно. Сейчас нам необходимо получить самое общее представление о них, соответствующим образом классифицировав их.

Первый фактор, именуемый *землей*, предоставляет окружающая экономика природная Среда. К нему относятся блага природы, обеспечивающие процесс производства.

Второй фактор – *труд* обеспечивают люди как производители и субъекты производства.

Третий фактор – *капитал* представляет собой вещи производственного назначения, созданные в процессе производства.

Деление элементов экономики на личные и вещественные дает основание и факторы производства делить на два подобных вида. К *личным факторам* относится труд, который зависит от субъектов экономики как производителей. К *вещественным факторам* относятся земля и капитал.

Кроме того, факторы производства выступают в двух формах: как *естественные* – земля и как *общественные* – труд и капитал. Естественные факторы предоставляет сама природа. Соответственно, ее состояние, природно-климатические условия той или иной страны, наличие на ее территории полезных ископаемых и всего того, что можно использовать в производстве, характеризуют степень обеспеченности страны природными факторами.

Труд и капитал оказываются в зависимости от общества и состояния самой экономики.

После общего ознакомления с факторами производства рассмотрим каждый из них более подробно.

3.2. Земля как фактор производства

Под *землей как фактором производства* понимаются природные блага, обеспечивающие процесс производства. К такому фактору относятся следующие элементы природы:

- 1) сельскохозяйственные земли;
- 2) леса;
- 3) воды океанов и морей, озер, рек, а также подземные воды;
- 4) химические элементы земной коры, именуемые полезными ископаемыми;
- 5) атмосфера, атмосферные и природно-климатические явления и процессы;
- 6) космические явления и процессы;
- 7) пространство Земли как место размещения вещественных элементов экономики, а также околоземное пространство.

От понятия «фактор» следует отличать понятие «ресурс».

Ресурс – это потенциальный фактор производства. Следовательно, фактор производства – это ресурс, вовлеченный в процесс производства, то есть до того, как природные объекты оказались вовлеченными в производство, они выступали в качестве *природных ресурсов*: земельных, лесных, минеральных, энергетических и т.д.

Важная особенность природных ресурсов заключается в их способности отделяться от природной Среды и вовлекаться в производство в виде сырья, топлива и становится тем самым вещественным элементом экономики. Подобное вовлечение происходит в отраслях первичного сектора и требует использования общественных факторов производства – труда и капитала.

Но не все объекты природной Среды отделяются от нее и становятся частью экономики. Некоторые из них участвуют в производстве, сохраняя свою принадлежность к природной Среде, как, например, сила ветра, сила падающей воды, солнечный свет и другие подобные силы и явления природы, выступающие как свободные блага. В данном случае это означает, что их вовлечение в производство не требует предварительного использования общественных факторов производства, как при вовлечении в производство полезных ископаемых. Свободные блага предстают как своеобразный «дар природы».

К ним можно отнести и способность природной Среды размещать вещественные элементы экономики и принимать отходы производства и потребления. Последнее обстоятельство является очень важным,

поскольку материал природы, вовлеченный в производство, в конечном счете превращается в отходы и направляется в природную Среду.

В целом свободные блага обеспечивают *внешние условия производства*, и их совокупность в рамках национальных границ той или иной страны характеризует ее *экологический потенциал*, который в единстве с *природным ресурсным потенциалом* образует *ресурсно-экологический потенциал общества* или страны.

Долгое время ресурсно-экологический потенциал планеты казался неисчерпаемым. Рост масштабов производства выявил *ограниченность* многих природных ресурсов: земельных, водных, лесных, минеральных, энергетических. Но с развитием экономики ограниченность отдельных ресурсов стала компенсироваться их более *интенсивным* использованием как факторов производства. Например, искусственное повышение плодородия земель позволило компенсировать ограниченность их площадей. Применение замкнутого водооборота помогает преодолевать ограниченность водных ресурсов, создание искусственных материалов противостоит ограниченности минеральных ресурсов и т.д.

Однако интенсивное использование земли как фактора производства предполагает вовлечение в производство дополнительных общественных факторов – труда и капитала. Так, искусственное повышение плодородия земли требует внесения в почву минеральных удобрений, то есть приложения к земле дополнительного капитала. По существу, здесь происходит *замещение одного фактора производства другим*. Это означает, что преодоление ограниченности природных факторов производства требует того, чтобы вовлечение замещающих их факторов производства было неограниченным, что, конечно, невозможно. Так что проблема ограниченности природных ресурсов не снимается с развитием экономики.

Проблема усугубляется тем, что замещение одного фактора другим наталкивается на *эффект убывающей отдачи* (рис.1).

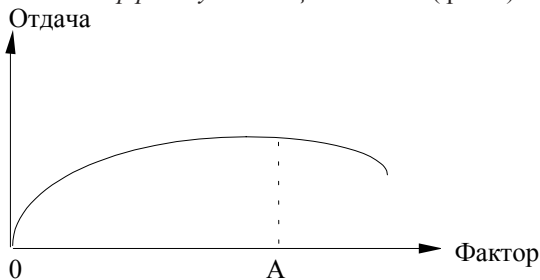


Рис.1

Применение дополнительных факторов до определенного момента (до точки А) дает все возрастающую отдачу. Но затем (после точки А) эта отдача начинает снижаться. Например, урожай зерновых можно повысить путем внесения удобрений, произведенных на химическом предприятии (тем самым земля как бы замещается капиталом). Но рост урожая благодаря внесению дополнительного количества удобрений не может быть бесконечным. Наступает момент, когда дополнительно вносимые удобрения дают все меньшую отдачу.

Следует, однако, помнить, что тенденция к убыванию отдачи от замещения одного фактора другим проявляется при неизменном технологическом способе замещения. Если применяется какой-то принципиально новый способ, то возможно новое повышение отдачи. Но опять же это новое повышение идет до определенного уровня, после чего отдача снова начинает падать, так что возникает необходимость в применении какого-то иного способа замещения. Тем самым тенденция к уменьшению отдачи от замещения одних факторов другими лежит в основе научно-технического прогресса.

Научно-технический прогресс делает ограниченность земли как фактора производства относительной. Он отодвигает границы исчерпания природных ресурсов, но не исключает саму возможность исчерпания в силу наличия физических границ планеты Земля.

3.3. Труд как фактор производства

Труд – это процесс сознательной целесообразной деятельности людей, направленный на создание необходимых им благ.

Процесс труда связан с затратами человеческой энергии, мускулов, интеллекта.

Подобные затраты рассматриваются экономической теорией как расходование рабочей силы человека. Под *рабочей силой* понимается способность человека к труду – способность физическая и профессиональная. Это означает, что для того, чтобы трудиться, надо обладать определенным здоровьем и профессиональными знаниями и навыками.

Рабочая сила, таким образом, существует до того, как начинается процесс труда, который предстает в виде функции рабочей силы. Поскольку рабочая сила выступает как труд в потенциале, то она рассматривается как трудовой ресурс.

В масштабах всего общества *трудовые ресурсы* представлены той частью населения страны, которая способна к труду, то есть обладает рабочей силой.

Труд как фактор производства имеет количественные и качественные характеристики.

Количественные характеристики отражают затраты труда, определяемые численностью работающих, их рабочим временем и интенсивностью труда, то есть напряженностью труда в единицу времени.

Качественные характеристики труда отражают уровень квалификации работников. По этому уровню существует общее деление работников на квалифицированных, полуквалифицированных и неквалифицированных.

К *квалифицированным* относят работников, обучение и подготовка которых потребовали значительного времени, которые овладели большой информацией и способны осуществлять сложные не столько в физическом, сколько в интеллектуальном плане трудовые операции. В эту категорию прежде всего включаются профессиональные работники, относимые в России к служащим: преподаватели, врачи, юристы, экономисты, руководящие работники государственных органов, прошедшие длительную общую и профессиональную подготовку и являющиеся носителями значительной информации, необходимой для осуществления сложных работ.

К *полуквалифицированным* относят работников, подготовка которых не потребовала продолжительного времени и которые, владея ограниченным объемом информации, способны производить трудовые операции средней сложности.

Неквалифицированными считают работников, выполняющих работу, не требующую специальной подготовки. Как правило, обучение необходимым трудовым операциям и получение необходимой для этого информации происходит в процессе самого труда, как, например, труда землекопов.

Квалификация работников находит отражение в степени сложности их труда. Неквалифицированный труд считается простым, а квалифицированный – сложным, как бы возведенным в степень простым трудом, или простым трудом, помноженным на соответствующий коэффициент сложности.

Рассмотренные характеристики труда тесно связаны друг с другом, недостатки одних характеристик могут быть возмещены достоинствами других. Например, с точки зрения общественного производства, неполная занятость рабочего населения может быть возмещена повышенной продолжительностью рабочего времени или интенсивностью труда работников. Рост интенсивности труда компенсирует сокращение рабочего дня и наоборот.

Отношение результата труда в виде количества произведенных продуктов (Π) к его затратам в единицу времени (Z_t) характеризует производительность труда (Π_t):

$$\Pi_t = \frac{\Pi}{Z_t}.$$

Рост производительности позволяет при данных затратах труда в единицу времени производить больше продукции. Производительность труда зависит от ряда факторов, которые можно подразделить на субъективные и объективные.

К *субъективным факторам* относят все то, что непосредственно связано с человеком как субъектом труда. Прежде всего, это его *квалификация*. Квалифицированный труд в единицу времени создает больше благ, чем неквалифицированный. Другим фактором является *кооперация труда*. Важную роль в обеспечении производительности труда играет его *организация*. Организация труда должна исключать непродуктивные затраты усилий работников, обеспечивать ответственное отношение к труду, вызывать у работников заинтересованность в результатах своего труда.

К *объективным факторам* производительности труда относят изменения в вещественных факторах производства – земле и капитале, выступающих в качестве объектов труда. Например, замена менее плодородного участка земли на более плодородный позволяет увеличить урожай при прежних затратах труда. Оснащение работников машинами ведет к увеличению объемов производства продукции даже при сокращении затрат труда. Здесь можно видеть, что действие объективных факторов ведет к тому, что они замещают труд как фактор производства. При этом проявляются те же закономерности, что и при замещении земли. Замещение труда капиталом может вызвать рост отдачи от каждой дополнительно вовлекаемой единицы капитала до определенного момента, после чего отдача начинает падать, то есть вступает в действие эффект убывающей отдачи на капитал как фактор производства.

Следует отметить, что субъективные и объективные факторы влияют на производительность труда в тесном взаимодействии друг с другом. Хотя, можно говорить о *чистой производительности*, определяемой только субъективными факторами или только вещественными. В первом случае приходится говорить о *производительной силе труда*, а во втором – о *производительной силе земли или капитала*. Но обычно производительность определяют одновременно несколькими факторами. Так, если на предприятии старая техника заменяется на новую, то эти изменения могут не обеспечить рост производительности, если не

произойдут соответствующие изменения в труде по обслуживанию техники. Так что рост производительности здесь определяется не только капиталом, но и трудом.

Тесная связь труда и капитала будет особенно отчетливо видна при последующем рассмотрении капитала как фактора производства.

3.4. Капитал как фактор производства

Капитал как фактор производства представляет собой материальное благо производственного назначения, то есть средство производства.

По особенностям своего участия в процессе производства и взаимодействия с трудом как фактором производства средства производства делятся на предметы труда и средства труда.

К *предметам труда* относят все то, из чего изготовляют материальные блага или вещи: сырье, вспомогательные материалы, полуфабрикаты. Иными словами, это вовлеченный в процесс производства материал природы, на который направлен труд человека.

К *средствам* труда относят все то, что воздействует на предметы труда, и то, с помощью чего это воздействие осуществляется. Тем самым в средствах труда выделяются активные и пассивные части.

Активная часть средств труда включает *орудия труда* – то, что непосредственно воздействует на предмет труда: станки, машины, оборудование, инструменты. Именно орудиями труда вооружены работники, осуществляя процесс труда. Эти орудия во многом определяют содержание их труда. По орудиям труда отличают одну историческую эпоху от другой. Так, выделяется каменный век, когда орудия труда изготовлялись из камня, бронзовый и железный века, в которых были орудия труда из бронзы и железа. Орудия труда иногда называют костно-мышечной системой производства, определяющей его мощность.

История свидетельствует, что благодаря развитию орудий труда шло замещение труда капиталом и повышалась общая производительность труда, когда ручной труд, основанный на использовании несложных орудий труда, стал заменяться механизированным, основанным на использовании машин как основных орудий труда. С середины XX века машины стали дополняться и даже вытесняться автоматами, способными замещать и часть умственного труда.

Пассивная часть средств труда включает производственные здания, сооружения, вспомогательные устройства, трубы, цистерны, доро-

ги, каналы связи. Все это нередко называют сосудистой системой производства, то есть системой обеспечения функционирования активной части средств труда.

До момента вовлечения средств производства в процесс производства они выступают в форме ресурсов двух видов: капитальных и материальных.

К *капитальным ресурсам* относится то, что становится средством труда в процессе производства и характеризуется длительным сроком службы. Как правило, они требуют и длительного времени для своего создания.

К *материальным ресурсам* относят то, что становится предметом труда и что до момента вовлечения в сферу производства было частью природных ресурсов.

Разное целевое назначение средств производства позволяет их делить на *два вида*: средства производства, необходимые для производства новых средств производства, и средства производства, необходимые для производства предметов потребления. Первые используются в отраслях первого подразделения общественного производства, вторые – во втором подразделении.

В силу ограниченности ресурсных возможностей обществу приходится идти на качественное совершенствование средств производства, прежде всего орудий труда, являющихся важным фактором роста производительности труда. Тем самым капитал предстает в виде материализованного воплощения научно-технического прогресса. Именно в нем, в первую очередь в орудиях труда, наиболее зримо проявляются все достижения науки и техники.

3.5. Производственные возможности и производительные силы общества

Имеющиеся в обществе ресурсы определяют его *производственный потенциал*, или *производственные возможности*. Речь идет о возможностях превращения ресурсов в факторы производства необходимых обществу благ. Используя факторы производства, общество тем самым реализует свои производственные возможности.

Производственные возможности общества могут быть использованы по разным, часто *альтернативным*, назначениям. Наглядно это можно представить в виде кривой производственных возможностей (рис.2).

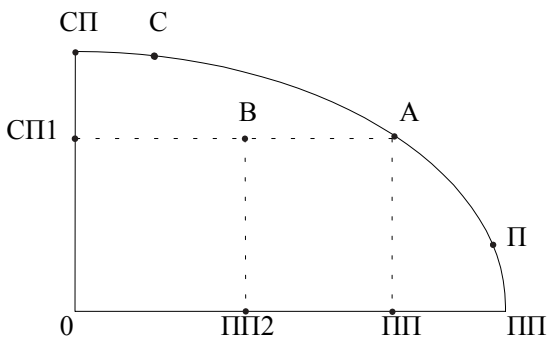


Рис. 2

Кривая СППП соединяет концы двух отрезков – 0СП и 0ПП, которые обозначают возможность альтернативного использования имеющихся в стране факторов производства. Их можно использовать либо для производства средств производства (СП) в объеме 0СП, либо предметов потребления (ПП) в объеме 0ПП, либо того и другого. Например, средств производства можно произвести 0СП1, тогда предметов потребления должно быть произведено 0ПП1. В этом случае все факторы производства будут использованы полностью. Но часть их может быть не использована. В этом случае будет меньше произведено либо средств производства, либо предметов потребления, либо того и другого. При объеме средств производства 0СП1 предметов потребления может быть произведено 0ПП2.

В процессе реализации производственные возможности проявляют себя как *производительные силы* общества. Производительные силы характеризуют производственные возможности общества, возникающие не только из наличия у него факторов производства, но и из самой организации производства. Тем самым они отражают функциональные возможности факторов производства.

Последнее означает, что производительные силы общества определяются не только качеством личных и вещественных (или природных и общественных) факторов производства, но и всем тем, что обеспечивает реализацию этих качеств через их производительность. Сюда относятся:

1. *Технология производства*, выступающая в виде способа использования факторов производства. Технология обеспечивает необходимое сочетание факторов производства, их соответствие по качественным и количественным характеристикам.

2. *Кооперация труда и производства.* Кооперация труда предполагает совместный труд различных работников внутри отдельных предприятий, кооперация производства – совместную работу отдельных предприятий.

3. *Уровень развития науки* и способность общества использовать ее достижения в производстве.

4. *Организация производства и управление им.* Организация предстает как вид деятельности, направленной на мобилизацию необходимых для производства факторов и обеспечение их функционирования. *Управление* – вид деятельности по непосредственному использованию уже вовлеченных в производство факторов, прежде всего личных. В рыночной экономике эти функции выполняют лица, именуемые предпринимателями. Особая значимость предпринимательства обуславливает то, что в некоторых учебниках оно рассматривается в качестве отдельного, четвертого фактора производства.

Поскольку организация и управление основаны на использовании ранее отмеченных факторов, то их можно рассматривать в качестве альтернативного фактора, во многом определяющего степень использования производственных возможностей общества. Значение данного фактора велико как на уровне отдельных производств (предприятий), так и на уровне общества в целом.

Результаты использования производственных возможностей общества позволяют судить об эффективности общественного производства. Эффективность как таковая характеризует результативность той или иной деятельности и определяется путем отношения результата к затратам. *Эффективность производства* какого-то продукта может быть соответственно выражена через отношение количества произведенного продукта (Π) к затратам факторов его производства (Зфп):

$$\text{Эп} = \frac{\Pi}{\text{Зфп}}.$$

Что касается эффективности общественного производства, то она не может быть установлена без потребителей произведенных благ. Потребителям нужны не блага вообще, а те, которые наиболее полно удовлетворяют их потребности. Следовательно, *эффективность общественного производства* (Эоп) должна быть определена через отношение совокупной полезности (СП) произведенных и потребленных в обществе благ к затратам всех факторов производства и доставки благ до потребителей (Зфп):

$$\text{Эоп} = \frac{\text{СП}}{\text{Зфп}}.$$

Необходимость обеспечения высокой эффективности общественного производства указывает на то, что важно не только как можно полнее использовать имеющиеся у общества производственные возможности, но и получить результат от их использования в виде более полного удовлетворения существующих в обществе потребностей. Если снова обратиться к кривой производственных возможностей (рис.2), то обнаружится, что не всякая точка, расположенная на кривой, указывает на высокую эффективность общественного производства. Так, точки СП и ПП, как и другие близкие к ним точки, например, С или П, вряд ли говорят об эффективном использовании факторов производства, так как, во-первых, свидетельствуют об отсутствии производства (или недостаточном производстве) одного из необходимых обществу видов благ, во-вторых, они отражают высокие альтернативные затраты на производство того или иного блага.

Отметим в заключение, что эффективность общественного производства зависит не только от рассмотренных нами факторов производства, их качества и полноты использования, но и от тех экономических отношений, которые возникают между людьми по поводу данных факторов и производимых с их помощью благ. Содержание и роль этих отношений в экономике – объект внимания следующей главы.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое фактор производства? Какой из общественных факторов относится к вещественным факторам? В чем различие между фактором и ресурсом?
2. Из чего состоит ресурсно-экологический потенциал общества?
3. Устраняется ли ограниченность природных ресурсов путем замещения земли как фактора производства общественными факторами?
4. Что такое труд как фактор производства? Что такое трудовые ресурсы?
5. За счет чего возможно увеличение затрат труда, несмотря на сокращение числа занятых?
6. Определите, как изменится в течение определенного периода производительность труда, если количество произведенной продукции за это время удвоилось и при этом на 20% возросли затраты труда.
7. Что входит в состав капитала как фактора производства? Что характеризует технический прогресс?
8. Что такое производственные возможности и производительные силы общества?

9. Допустим, ресурсы общества составляют 900 единиц. Их можно использовать для производства благ X из расчета 2 единицы ресурса на единицу блага или для производства блага Y из расчета 3 единицы ресурса на единицу блага. Укажите три возможных варианта использования ресурсов общества. Какой из них более выгоден обществу?

10. Какой показатель лучше определяет эффективность экономики как функциональной системы: объем произведенного общественно-го продукта или объем потребленного общественного продукта?

Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Нами рассмотрены факторы производства как важнейшие элементы экономики. Сейчас необходимо обратить внимание на возникающие между этими элементами связи, благодаря которым обеспечивается системное единство и функционирование экономики как общественного хозяйства.

4.1. Виды связей и отношений в хозяйственной системе

Экономика относится к разряду очень сложных систем. Вот почему ее характеризует наличие разнообразных связей и отношений. Но поскольку полевые возникают между вещественными и личными элементами экономики, то они группируются в *три вида связей и отношений*: 1) те, что возникают между вещественными элементами экономики по схеме «вещь – вещь»; 2) те, что возникают между людьми по схеме «человек – вещь» и 3) те, что возникают между вещами по схеме «человек – человек».

Первый вид представляют *вещественно-энергетические связи*. Их существование обусловлено тем, что в основе вещественных элементов экономики лежит материал природы. Вещественно-энергетические связи обеспечивают физическое существование данных элементов, их участие в физических, химических и прочих природных процессах. Именно благодаря этим связям функционирует техника, происходят технологические процессы, осуществляется производство и потребление.

Ко второму виду относятся *материально-технические связи*. Через них люди приводят в движение вещи, используя их в качестве средств производства или предметов потребления. Эти связи имеют функциональную направленность, предполагая умение людей пользоваться вещами. Именно благодаря им осуществляется труд как целенаправленная деятельность.

Но не вещественно-энергетические и не материально-технические связи определяют экономику как общественную систему, принципиально отличающуюся от природных и технических систем. Это отличие обеспечивается третьим видом связей, которые возникают между людьми и которые называются *общественными отношениями*.

Общественные отношения подразделяются на экономические и неэкономические, называемые надстроечными или институциональными, образующими социальную среду экономики. Особенность *экономических отношений* заключается в том, что они возникают между людьми по поводу благ (вещей и услуг) – их производства, распределения, обмена и потребления. Эти отношения обеспечивают экономическое содержание вещественных элементов экономики, определяя тем самым границы экономики как системы, отделяя ее от природной и социальной сред.

Экономические отношения, в свою очередь, имеют *две формы*: социально-экономическую и организационно-экономическую.

Социально-экономические отношения возникают между людьми как представителями определенных классов и социальных групп. Эти отношения определяют место людей в социально-классовой структуре общества, характер всей экономики, особенности ее функционирования.

Организационно-экономические отношения возникают между людьми как функциональными субъектами процессов производства, распределения, обмена и потребления. Они определяют конкретные способы осуществления хозяйственной деятельности людей, их место и поведение в функциональной структуре экономики.

С учетом особенностей фаз общественного воспроизводства экономические отношения можно подразделить на отношения производства, или производственные отношения, отношения распределения, обмена и потребления.

Производственные отношения возникают в процессе производства по поводу использования факторов производства и создания необходимых обществу благ. Это – и социально-экономические отношения (например, между капиталистами и рабочими, самими капиталистами или рабочими, между теми и другими и государством и т.д.), и организационно-экономические (например, между руководителем предприятия и подчиненными, мастером и рабочим и т.д.).

Отношения распределения возникают как в процессе распределения экономических ресурсов, превращаемых в факторы производства, так и в процессе распределения произведенных с помощью данных фак-

торов благ. Социально-экономические распределительные отношения определяют социально-классовый характер распределения, согласно которому, например, капиталист, получает прибыль, а рабочий – заработную плату. Организационно-экономические отношения определяют конкретные формы распределения. Та же прибыль может распределяться в виде жалованья, дивидендов, бонусов и т.д., а заработная плата, например, – в виде оклада с премиальной надбавкой. Эти же отношения возникают по поводу распределения материала или оборудования между цехами завода, производственных обязанностей между людьми.

Отношения обмена возникают между людьми как по поводу результатов производства, так и в процессе самого производства. Социально-экономические отношения определяют характер обмена. Он может быть, например, плановым или стихийным. Организационно-экономические отношения определяют конкретные формы обмена, например, обмена продукции в форме бартера, с отсрочкой платежа и т.д.

Отношения потребления возникают в процессе потребления произведенных благ. Правда, если это блага производственного назначения, то их потребление означает процесс производства, а отношения предстают как производственные. Поэтому в полном смысле отношения потребления возникают по поводу благ потребительского назначения. Социально-экономические отношения определяют характер, структуру, объем потребления представителей различных классов и социальных групп, а организационно-экономические отношения – его конкретные формы и способы. Например, прием пищи может быть дома, а может и в ресторане.

Отношения производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны друг с другом, взаимно обуславливают друг друга, образуя системное единство. Так, в процессе производства складываются не только производственные, но и распределительные и обменные отношения, а также отношения потребления, правда, производственного. Вот почему все экономические отношения нередко трактуют как производственные отношения.

Отношения по поводу производства выходят на первый план прежде всего в силу их роли в общественном воспроизводстве. Именно благодаря им производится то, что потом распределяется, обменивается и потребляется.

Важно также иметь в виду, что *производственные отношения* возникают по поводу того, что составляет производительные силы общества. Их рассматривают как *общественную форму* этих сил. Только

соответствие между производственными отношениями и производительными силами позволяет обществу в полной мере использовать свои производственные возможности.

В свою очередь, производственным отношениям должны соответствовать и другие отношения. В ином случае произведенный продукт может не полностью или не в должной мере дойти до потребления, что будет означать недостаточно эффективное функционирование всей экономики как системы удовлетворения потребностей общества.

С учетом воспроизводственной последовательности возникновения экономических отношений всю их совокупность можно представить в виде схемы (рис.3).

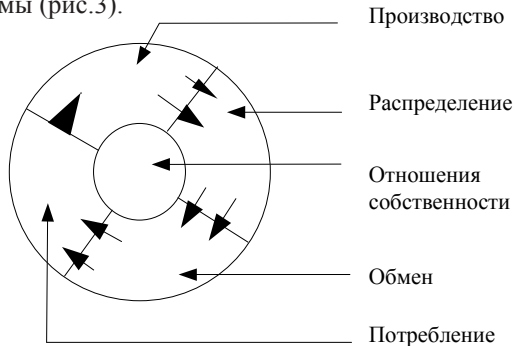


Рис. 3

Схема указывает на то, что в сфере потребления возникают потребности, вызывающие необходимость производства благ, способных их удовлетворить. Эта необходимость изображена в виде большой стрелки, одновременно означающей возникновение производственных отношений и процесс производства требуемых благ. Последующие стрелки указывают на движение произведенных благ: из сферы производства они поступают в сферы распределения и обмена и с помощью соответствующих распределительных и обменных отношений оказываются в сфере потребления. Здесь благодаря отношениям потребления происходит удовлетворение потребностей в данных благах. Возникновение новых потребностей предполагает новый процесс производства и возобновление всей совокупности экономических отношений. Таким образом, процесс общественного воспроизводства включает в и непрерывное возобновление экономических отношений.

На представленной схеме в центр малого круга включены особые

экономические отношения – *отношения собственности*. Тем самым схематически показано, что в системе экономических отношений центральное место принадлежит собственности. Особая значимость отношений собственности обуславливает необходимость их отдельного рассмотрения.

4.2. Собственность и ее место в системе экономических отношений

В самом общем виде *собственность* характеризует отношение человека к вещи как к своей или чужой. Это отношение в современных обществах закреплено законом, поэтому вопросами собственности занимаются не только экономисты, но и юристы.

С экономической точки зрения, *собственность* представляет собой не просто отношение людей к вещам, а *отношение между людьми* по поводу вещей, благодаря которым конкретные люди относятся к конкретным вещам как к своим или чужим. Эти отношения охватывают вещи, относящиеся к разряду редких, или ограниченных. Такие вещи, будучи объектом собственности одних, становятся недоступными для других.

Собственность предстает как объективно-субъективное отношение. Объекты собственности – блага. В их числе может быть еще не воплощенная в вещах идея как объект интеллектуальной собственности. Субъекты собственности – люди, относящиеся к ее объектам как к своим или чужим. Например (рис.4), субъект **Са** потому является собственником объекта **Оа**, что это признают остальные субъекты: **Сб**, **Св**, **Сг** и т. д.

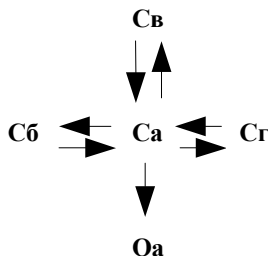


Рис. 4

Собственность субъекта **Са** на объект **Оа** – это не что иное, как определенная совокупность его отношений с другими субъектами, то есть отношения собственности. На схеме они представлены двойными стрелками, тогда как отношение собственника к вещи – одной стрелкой.

Собственность как экономическое отношение предполагает обо-

собрание ее объекта и субъекта от других объектов и субъектов, что обуславливает независимое, самостоятельное распоряжение субъектом объектом своей собственности.

Тем самым отношения собственности рождают целый ряд *прав*, которыми обладают собственники. С точки зрения собственности как экономического отношения, особое значение имеют права владения, пользования, распоряжения и присвоения.

Прежде всего собственность предполагает *право владения* объектом собственности, что означает признание другими людьми (обществом) того или иного субъекта владельцем какого-то объекта собственности. В современных обществах такое право имеет законодательное закрепление. Владение вещью, относящейся к разряду редких, но необходимых не только ее владельцу, дает последнему экономическую власть над другими, или, иными словами, возникает экономическая зависимость не собственников данной вещи от ее собственника.

Однако владение объектом собственности может быть активным и пассивным. Вещью можно владеть, но не пользоваться. Вот почему важно также *право владения*, то есть использования собственности как блага, потребление его полезности вплоть до уничтожения. Это право вытекает из предыдущего – владение собственностью дает право ею распоряжаться. Но владелец может передать это право другому. Такая передача осуществляется в форме аренды, займа, дарения и наследства.

Здесь мы видим, что права владения и пользования переходят в *право распоряжения* объектом собственности, позволяющее определять судьбу собственности вплоть до отчуждения, то есть передачи собственности другому субъекту. Подобная передача означает передачу права распоряжения данной собственностью. Важной составляющей права распоряжения является управление собственностью. Это касается таких объектов, как предприятия. Здесь права собственности могут быть *много-субъектными*. Так, владелец предприятия может передать его в аренду, то есть в пользование, арендатору, который в свою очередь распоряжается им с помощью менеджера, управляющего работниками данного предприятия.

Началом и в то же время итогом прав владения, пользования и распоряжения является *право присвоения*. Через присвоение вещь становится собственностью. Затем происходит присвоение полезности данной вещи. В том числе это может быть полезность результатов использования собственности. Если, например, объектом собственности является предприятие, то произведенная на нем продукция и выручка от ее продажи присваивается собственником предприятия. Если права соб-

ственности на предприятии многосубъектны, то полученный доход может быть распределен в определенных пропорциях между всеми субъектами и соответственно присвоен ими.

Связь между владением, использованием и распоряжением собственностью, с одной стороны, и присвоением – с другой, рождает *ответственность* за состояние объекта собственности, его сохранение, а также эффективное использование и даже увеличение размеров собственности. Если данная связь слаба, то слабой может быть и ответственность за собственность.

Особое значение в этой связи имеет *собственность на факторы производства*. Именно она дает право на присвоение результата производства (продукта или дохода). Более эффективное использование факторов позволяет получить больший результат и соответствующую его долю собственникам факторов производства.

Характер использования собственности во многом зависит от ее типа, вида и организационно-правовой формы.

Тип собственности определяется соответствующими социально-экономическими отношениями. Каждый тип имеет различные виды, определяемые не только социально-экономическими, но и организационно-экономическими отношениями. Виды собственности имеют определенное правовое оформление, выражая тем самым надстроечные (правовые) отношения.

Подход к собственности как социально-экономическому отношению позволяет выделить два основных типа собственности: частную и общественную собственность.

Частная собственность характеризуется тем, что к вещи как к своей относится лишь часть членов общества. Собственность здесь потому называется частной, что она предполагает обособление от остальных членов общества части людей и объектов их собственности.

Частная собственность может выступать в виде личной или семейной собственности, индивидуальной, групповой, коллективной и корпоративной, которые отличаются друг от друга по объектам и субъектам собственности.

Объектами *личной* или *семейной собственности* являются предметы потребительского назначения, а субъектами – отдельные лица или семьи, именуемые в экономической теории домохозяйствами. Именно они реализуют права владения, пользования, распоряжения и присвоения потребительских благ. Домохозяйство предстает в роли основной потребительской ячейки общества, в которой складываются отношения

потребления. Но одновременно – это и сфера воспроизводства населения, в том числе населения как собственника факторов производства.

Объектами *индивидуальной* частной собственности являются факторы производства (земля, капитал, рабочая сила), а также необходимая обществу информация. Субъектами такой собственности являются отдельные лица, их семьи, которые реализуют права владения, пользования, распоряжения и присвоения факторов производства.

От земли и капитала как объектов данного вида собственности отличается рабочая сила. У каждого собственника она одна, тогда как объектов собственности в виде земли и капитала у отдельных людей может быть много.

Последнее обстоятельство обуславливает деление индивидуальной частной собственности на мелкую, среднюю и крупную.

Небольшие размеры земли и капитала как объектов собственности позволяют относить такую собственность к разряду *мелкой*. Эти размеры дают возможность их владельцам использовать вещественные факторы с помощью собственной рабочей силы.

Средняя по размерам индивидуальная частная собственность на вещественные факторы производства требует привлечения для их использования рабочей силы людей, не являющихся ее собственниками. Это значит, что собственнику приходится с последними делиться правами присвоения результатов использования собственности.

Крупная индивидуальная частная собственность предполагает необходимость использования рабочей силы значительного числа людей, не являющихся собственниками. Более того, возникает необходимость привлечения несобственников (менеджеров) к распоряжению собственностью, то есть управлению производством.

Основным объектом групповой, коллективной и корпоративной собственности является капитал как фактор производства. Данные виды частной собственности отличают не столько объекты собственности и ее размеры, сколько субъекты собственности.

Групповая собственность характеризуется наличием двух и более собственников как владельцев. Размеры этой собственности могут требовать привлечения дополнительной рабочей силы для ее использования.

Коллективная собственность характеризуется наличием у нее многих собственников, но она отличается от групповой тем, что собственность используется без привлечения дополнительной рабочей силы, так как вещественные факторы производства соединяются с рабочей силой их собственников.

Корпоративная собственность отличается наличием у нее множества субъектов. Соответственно, размеры этой собственности бывают очень велики. Разные субъекты корпоративной собственности могут быть наделены разными правами: одни – правами владения, другие – пользования, третьи – распоряжения, – и все, но в разной степени, имеют право присвоения.

Такая особенность коллективной и корпоративной собственности, как многосубъектность, дает основание многим экономистам относить их к промежуточному типу собственности – типу, находящемуся между частной и общественными типами собственности.

Общественная собственность характеризуется тем, что к ее объектам как к своим относятся все члены общества. В отличие от частной собственности она не разъединяет, а объединяет людей как собственников единых объектов.

Данный тип собственности существует в виде *государственной и непосредственно-общественной* собственности.

Объектами государственной собственности могут быть земля как фактор производства, капитал, а также предметы потребительского назначения, предполагающие их совместное использование: учреждения культуры, образования, отдыха, здравоохранения.

Субъектами такой собственности обычно являются государственные органы, наделенные правом владения и передающие право пользования нижестоящим органам и учреждениям, в том числе региональным и местным. Те в свою очередь назначают лиц, наделенных правом распоряжения объектом собственности. Отмеченные права должны использоваться таким образом, чтобы обеспечить присвоение собственности или ее результатов всеми членами общества. Отношения между субъектами государственной собственности регламентируются нормами права, которые закрепляют конкретные формы собственности. Так, в России отдельно от государственной, подразделяемой в Конституции на федеральную собственность и собственность субъектов Федерации, определена муниципальная собственность, выступающая в форме районной, городской, поселковой собственности.

История свидетельствует, что до возникновения государства как института отношений собственности общественная собственность была *непосредственно-общественной* – собственностью общин, к которой все члены общины относились как к своей. Основным объектом такой собственности была земля. Совсем недавняя история говорит о том, что господство в экономике СССР государственной собственности и подчинение ей коллективной собственности давало основание последнюю также относить к форме общественной собственности.

Помимо двух основных типов собственности существуют смешанные и переходные типы.

Собственность *смешанного типа* образуется в результате долевого участия в ней государства и частных лиц.

Переходной можно считать собственность, переходящую либо от общественной к частной, либо, наоборот, от частной к общественной. Таковой, например, является собственность, которой начинают распоряжаться и присваивать частные лица, несмотря на ее законодательное оформление в качестве государственной. Такое можно было наблюдать в последние годы существования СССР. И это обстоятельство во многом обусловило проведение в 90-е гг. приватизации государственной собственности путем ее законодательной передачи в частные руки. Происходят и противоположные процессы, когда частная собственность, имеющая общенациональное значение, например, земля, банки, средства связи, переходят в государственную собственность, то есть национализированы.

В целом, развитие экономики ведет к усложнению отношений собственности. Эта сложность определяется как наличием разнообразных типов, видов и форм собственности, так и многосубъектностью отдельных типов собственности.

4.3. Экономические интересы и хозяйственный механизм

Экономические отношения возникают между людьми под воздействием экономических интересов.

Экономический интерес – это осознанная потребность человека, группы лиц, общества в целом в экономических благах.

Требую удовлетворения, потребности рождают экономический интерес. Под воздействием экономических интересов люди вступают друг с другом в экономические отношения. Так, необходимость в удовлетворении потребностей в пище заставляет людей заниматься производством продуктов питания и вступать при этом в производственные, а затем в распределительные и обменные отношения, в результате которых возникают отношения потребления, в ходе которых удовлетворяются потребности в пище.

Таким образом возникает целая цепь связей между потребностями и их удовлетворением: потребность → их осознание → экономический интерес → экономические отношения (отношения производства, распределения и обмена) → удовлетворение потребности (отношения потребления). Из этой цепочки видно, что экономи-

ческие интересы создают побудительные мотивы к экономической деятельности, выступая в виде движущей силы всей экономической системы.

Выделяются три основных вида экономических интересов: *личные*, *групповые*, или коллективные, и *общественные*. В том числе личные и групповые интересы могут быть классовые, то есть выражать интересы целого класса.

Конкретное содержание экономических интересов отдельных людей зависит от их места в системе экономических отношений, прежде всего отношений собственности. Очевидно, что экономический интерес собственника рабочей силы иной, чем интерес нанимающего его собственника крупного капитала. И тот, и другой заинтересован в максимальной отдаче от своей собственности, но, как мы увидим в дальнейшем, отдача от капитала может находиться в обратной зависимости от отдачи рабочей силы. Это говорит о том, что интересы людей и классов могут противоречить друг другу.

Для экономики как функциональной системы важное значение имеет совпадение всех видов интересов, когда личный интерес является частью группового, а групповой, в том числе классовый, – частью общественного интереса. Несовпадение интересов ведет к неэффективному функционированию экономики и в конечном счете к ее расстройству.

Важную роль в обеспечении соответствия экономических интересов и тем самым в функционировании экономики как системы играет хозяйственный механизм. Под хозяйственным механизмом понимается совокупность мер, рычагов, управляющих воздействий, направленных на обеспечение производства необходимых благ и их доведение до потребителей.

Центральное место в хозяйственном механизме занимают стимулы. В экономике *стимул* предстает как побудитель экономической деятельности субъектов, основанный на наглядной демонстрации связи между результатом этой деятельности и степенью реализации экономических интересов субъектов. Стимулы могут быть применены к отдельным людям, побуждая их результативно трудиться, и к целым предприятиям, побуждая их к производству тех или иных благ.

По видам стимулы делятся на материальные и нематериальные. *Материальные стимулы* основаны на возможности получения материальных благ и услуг в качестве вознаграждения за экономическую деятельность. Такие стимулы называют также экономическими. *Нематериальные стимулы* основаны на нематериальном вознаграждении, выступающем в виде морального или творческого удовлетворения от ре-

зультатов экономической деятельности. Подобное удовлетворение может дать сам труд, если он интересен и содержателен творчески. Кроме того, такие стимулы могут быть основаны на чувстве страха, гордости, чести и прочих чувствах, не связанных с материальными потребностями. Эти стимулы называют также неэкономическими.

Воздействуя через систему стимулов на экономические интересы людей, хозяйственный механизм координирует их деятельность как автономных субъектов, обеспечивая внутреннюю организованность экономики как системы. Под воздействием хозяйственного механизма люди находят свое место в системе организационно-экономических отношений, а сами эти отношения приобретают конкретно-функциональный характер, то есть предстают как отношения между людьми, выполняющими определенные экономические функции.

Особую роль хозяйственный механизм играет в сфере распределения и обмена, где он обеспечивает связь между производителями различных благ и их потребителями. Через него потребители делают своего рода заказ производителям. С одной стороны, хозяйственный механизм обеспечивает выявление потребностей в благах как потребительского, так и производственного назначения, определяет приоритетность их удовлетворения и с учетом этого обеспечивает распределение «заказов» на соответствующие материальные блага и услуги между производителями по подразделениям общественного производства, отраслям и предприятиям. С другой стороны, с учетом этих «заказов» с помощью хозяйственного механизма идет распределение имеющихся ресурсов, их использование в качестве факторов производства и затем распределение и доведение до потребителей произведенных благ.

Именно под воздействием хозяйственного механизма производители получают ответы на такие *главные вопросы экономики*: что и для кого производить? как и сколько производить? С помощью различных стимулов он заставляет делать выбор в пользу производства тех или иных благ, производить их в определенном количестве и направлять потребителям. Тем самым хозяйственный механизм обеспечивает решение проблемы №1 любой экономики – *проблемы выбора*: выбора направлений использования ограниченных ресурсов, способов их использования, выбора направлений распределения произведенной с их помощью продукции.

Поскольку любой выбор делается на основе переработки различной информации, то хозяйственный механизм предстает как носитель и переработчик огромного объема информации. Последняя, будучи составной частью производительных сил общества, обуславливает действие

хозяйственного механизма как связующего звена между производительными силами общества и производственными отношениями. Благодаря хозяйственному механизму возникают отношения между людьми по поводу использования конкретных элементов экономики, образующих производительные силы общества.

Одновременно хозяйственный механизм выполняет роль связующего звена между надстройкой и экономическими отношениями, так как в его состав входят надстроечные институты, такие, как хозяйственное право, органы и инструменты экономической политики, некоторые нормы нравственности и морали, обычаи и традиции. Тем самым через хозяйственный механизм принимаемые решения воплощаются в экономической деятельности субъектов.

Следует в заключение отметить что, несмотря на то, что через хозяйственный механизм проявляется воля политиков и хозяйствующих субъектов, он не отменяет действие объективных экономических законов. Любая попытка создать хозяйственный механизм без учета требований этих законов делает его малоэффективным и даже деструктивным для экономики как функциональной системы.

4.4. Типы, формы и виды общественных хозяйств

Итак, мы получили лишь общее представление об экономике как хозяйственной системе. Но его вполне достаточно для того, чтобы сделать вывод о необычайной сложности этой системы. В силу этой сложности в экономической науке возникают различные трактовки и оценки экономики, с которыми студенту разобраться непросто. Для этого необходима соответствующая методологическая подготовка. Вот почему данный параграф, завершающий первый раздел курса «Введение в экономическую теорию», посвящен классификации хозяйственных систем.

В экономической литературе можно встретить разнообразные названия общественных хозяйств: «рыночная экономика», «командная экономика», «экономика индустриального общества», «капиталистическая экономика», «социалистическая экономика» и т.д. Для того, чтобы разобраться в этом многообразии названий, необходимо знать критерии, которые заложены в их основу.

Критерий – это признак, на основе которого рассматриваемый объект относится к соответствующему типу, виду или классу объектов, то есть классифицируется.

Наличие у экономики многих разнообразных признаков позволяет ее классифицировать различным образом. Полученные нами знания

об экономике позволяют из огромного разнообразия признаков экономики выбрать наиболее существенные, относящиеся к таким основополагающим элементам экономики, как факторы производства, формирующие производительные силы общества, социально-экономические и организационно-экономические отношения и хозяйственный механизм, для того, чтобы с их помощью выделить соответствующие типы, формы и виды экономики как хозяйственной системы общества.

Начнем с такого критерия, как уровень производительных сил общества. С его помощью можно выделить *три типа* общественных хозяйств: хозяйства доиндустриального, индустриального и постиндустриального общества.

Хозяйство доиндустриального общества характеризуется сравнительно невысоким уровнем развития производительных сил. Производство основано на преимущественном использовании естественных производительных сил, так что главным фактором производства является земля. Общественные производительные силы включают ручной труд и капитал в виде несложных орудий труда. В экономической деятельности преобладает первичное производство, которое находится в сильной зависимости от природы. История свидетельствует, что такой тип экономики существовал во всех странах до XVIII века.

Хозяйство индустриального типа характеризуется довольно высоким уровнем развития общественных производительных сил. Производство основано на механизированном труде, предполагающем использование машин. Соответственно, капитал является главным фактором производства. В экономике преобладает вторичное производство, особенно развито машиностроение. Зависимость экономики от природы ослаблена и даже возникает угроза самой природе в результате крупномасштабного воздействия на нее со стороны экономики.

Хозяйство постиндустриального общества характеризуется дальнейшим подъемом общественных производительных сил. В основе такого подъема лежит возрастание роли труда как главного фактора производства. Причем это преимущественно интеллектуальный труд, связанный с переработкой и использованием большого объема информации. Капитал как фактор производства все больше представляется электронной техникой. Неслучайно такое общество называют также «технотронным». Высокая степень механизации и автоматизации труда в первичной и вторичной сферах производства обуславливает то, что значительная часть людей занята в третичном секторе – в производстве услуг. Переход к постиндустриальному обществу в настоящее время про-

исходит в наиболее развитых странах. Остальные страны находятся на уровне индустриального и даже доиндустриального развития.

Использование в качестве критерия классификации системы социально-экономических отношений как общественной формы производительных сил позволяет выделять *пять социально-экономических форм общественных хозяйств*: первобытно-общинное, рабовладельческое, феодальное, капиталистическое и социалистическое.

В центре системы экономических отношений *первобытно-общинного хозяйства* лежит общественная (общинная) собственность на факторы производства, прежде всего на землю. Она определяет непосредственно-общественный характер производства, то есть производство непосредственно ради удовлетворения потребностей членов общины на основе общинной кооперации труда с последующим уравнительным распределением его результатов с учетом половозрастных особенностей членов общины и соответствующим равенством в потреблении.

Рабовладельческое хозяйство основано на частной собственности на факторы производства, в том числе на людей с их способностью к труду – рабов. Деление общества на два класса – рабов и рабовладельцев – отражает особенности труда представителей этих классов: рабы занимают грубым физическим трудом, а рабовладельцы – умственным, интеллектуальным трудом, связанным с политикой, наукой, искусством. Производство в рабовладельческих хозяйствах носит частный характер и существует ради удовлетворения потребностей рабовладельцев. Труд рабов основывается на внеэкономическом принуждении, и его результаты полностью присваиваются рабовладельцами. Часть произведенных благ используется для удовлетворения самых необходимых физических потребностей рабов, тем самым обеспечивая воспроизводство их рабочей силы. Распределение, таким образом, характеризуется глубоким неравенством. При этом объектом потребления рабовладельцев становятся предметы роскоши.

Феодальное хозяйство основано на частной собственности на землю как главный фактор производства. В качестве ее собственников выступают феодалы, тогда как крестьяне как собственники труда и капитала ее лишены и, соответственно, не могут заниматься сельскохозяйственным производством без допуска к земле феодала. Такой допуск осуществляется в форме внеэкономического прикрепления крестьян к земле. Феодал как собственник земли обладает правами распоряжения ею и присвоения созданного на ней продукта. Распределение продукта оказывается неравномерным – значительную его часть феодал присваивает себе, остальное достается крестьянину и его семье в объеме, необходимом для воспроизводства его рабочей силы.

Капиталистическое хозяйство основано на частной собственности на капитал как главный фактор производства и его сосредоточении в руках сравнительно немногочисленного класса капиталистов. Более многочисленный класс рабочих лишен собственных средств производства и средств существования, что вызывает экономическую необходимость идти в наем к владельцам капитала. Производство носит частный характер, осуществляется ради прибыли, и его результаты присваиваются капиталистами. Рабочие получают часть произведенного ими в виде заработной платы, необходимой им для воспроизводства их рабочей силы. Тем самым сохраняется значительное неравенство в распределении и потреблении производимых благ.

Социалистическое хозяйство основано на общественной собственности на вещественные факторы производства – капитал и землю – и личной собственности на рабочую силу. Производство носит непосредственно общественный характер, имеет социальную направленность и организуется в целях наиболее полного удовлетворения потребностей всех членов общества. Общественная собственность на вещественные факторы производства предполагает всеобщность труда и распределение производимых благ в соответствии с его затратами. Поскольку труд предстает как основной источник средств существования, он становится обязательным для всех. Всеобщность труда, таким образом, предполагает обязательность труда. Различие затрат труда у разных людей предполагает различия в распределении, но эти различия не столь существенны, поэтому нет значительных различий и в потреблении производимых благ.

Единство социально-экономических и производительных сил и их взаимодействие друг с другом позволяет говорить о соответствующих *способах производства*: первобытно-общинном, рабовладельческом, феодальном, капиталистическом и социалистическом.

В единстве с надстроечными (институциональными) отношениями способ производства образует соответствующую *общественно-экономическую формацию*.

Учет *хозяйственного механизма* в качестве критерия классификации общественных хозяйств позволяет выделить три их вида: традиционное, командное и рыночное.

Традиционным является хозяйство, в котором ответ на вопросы: что, как и сколько производить дают обычаи и традиции. К такому типу хозяйств можно отнести в первую очередь первобытную общину. Однако по ряду признаков к нему также относятся хозяйства рабовладельцев и феодалов. В них из года в год и даже из века в век производятся одни и те же блага в количествах, необходимых для удовлетворения давно сло-

жившихся и почти не меняющихся потребностей. Для них как традиционных хозяйств характерна замкнутость и самообеспеченность. Все основное, что необходимо для обеспечения потребностей членов данных хозяйств, они производят сами. Соответственно, в данных хозяйствах существует прямая связь между производством и потреблением. Поскольку несущую основу в хозяйственном механизме такого вида хозяйств составляют традиции и обычаи, то они содержат в себе и основные стимулы экономической деятельности. Хотя, в рабовладельческих и феодальных хозяйствах значительную роль играет внеэкономическое принуждение к труду.

В *командном хозяйстве* центральное место в хозяйственном механизме занимают государственные органы директивного планирования и управления. Именно они дают ответ на основные вопросы экономики: что, сколько и для кого производить? На основании заранее выявленных потребностей составляются производственные программы и планы, в соответствии с которыми распределяются ресурсы, даются конкретные задания производителям и затем распределяется произведенная продукция между потребителями. Хозяйственный механизм включает и методы воздействия на экономических субъектов с использованием экономических и неэкономических стимулов, ориентированных на приоритет общественных интересов над личными и групповыми. Обычно к командному относят социалистическое хозяйство, но оно может складываться и в других социально-экономических системах в условиях чрезвычайных обстоятельств, главным образом в периоды войн или подготовки к ним.

В *рыночном хозяйстве* хозяйственный механизм оказывается тождественным рынку, если под ним понимать систему доведения производимых благ от производителей к потребителям через куплю-продажу. Основным элементом такого механизма является цена, благодаря которой производители самостоятельно решают вопросы: что, сколько и как производить. Стремление к удовлетворению личных интересов рынок превращает в главную движущую силу экономики. При этом, координируя действия отдельных индивидов, рынок интегрирует эти интересы в групповые и общественные интересы. Большое стимулирующее воздействие на производителей оказывает рыночная конкуренция. Такой хозяйственный механизм делает рыночную экономику самоорганизующейся системой, способной, в отличие от традиционной и командных хозяйств, функционировать без внешнего воздействия со стороны надстроенных структур.

Нами рассмотрены различные типы, формы и виды обществен-

ных хозяйств, выделенные на основе разных критериев и взятые в «чистом» виде. Однако в реальной жизни разные их признаки накладываются друг на друга, нарушая «чистоту» того или иного типа или вида хозяйств. Например, современные индустриальные общества могут иметь элементы, присущие доиндустриальному или постиндустриальному обществам. Современный капитализм имеет элементы социализма, а социалистические страны – элементы капитализма. Последние, как это произошло в СССР и странах Восточной Европы, могут получить такое развитие, что станут преобладающими, меняя весь способ производства, но не устраняя при этом элементы социализма. Многие современные страны, чья экономика относится к виду рыночных, имеют хозяйственный механизм, включающий и традиции, как, например, в Японии, и элементы планирования и централизованного регулирования, как, например, во Франции. Вот почему общественные хозяйства многих стран относят к *смешанным*. Тем не менее, выделение различных типов, форм и видов хозяйств на основе учета преобладающего в них критерия представляется необходимым. Оно позволяет выделить самое главное и не запутаться в огромном многообразии факторов, определяющих содержание экономической системы.

Контрольные вопросы и задания

1. Перечислите виды связей и отношений, возникающих в экономике как материальной системе. Чем характеризуются экономические отношения?
2. В каких формах выступают экономические отношения? Что лежит в основе этих форм?
3. Почему в системе экономических отношений центральное место занимает собственность?
4. Какими правами обладают собственники? В чем экономический смысл этих прав?
5. Какие типы и виды собственности существуют в экономике? Объясните, что лежит в их основе?
6. Что такое экономические интересы и как они связаны с экономическими отношениями?
7. Что такое хозяйственный механизм общества? Какую роль в экономике он играет?
8. Перечислите критерии, по которым общественные хозяйства делятся на определенные типы, формы и виды. Какую экономику называют смешанной?

ЧАСТЬ 2. ОСНОВЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

ГЛАВА 5. ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕГО СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

5.1. Товарное хозяйство: условия возникновения и основные черты

Товарным является хозяйство, в котором необходимые обществу блага производятся отдельными обособленными производителями, каждый из которых специализируется на создании определенного вида блага, вследствие чего происходит регулярный обмен продуктами труда как товарами на рынке.

Из данного определения видно, что производство становится товарным, если существуют два условия: специализация производителей и их экономическая обособленность.

Специализация предполагает то, что каждый производитель создает определенный вид блага: хлеб, молоко, обувь, одежду и т.д. Поскольку каждое благо способно удовлетворить лишь одну какую-то потребность, тогда как у его производителя потребности весьма разнообразны, то блага производятся в объеме, превышающем потребность в нем самого производителя, и их излишек обменивается на другие необходимые производителю блага. Таким образом, специализация обуславливает необходимость в обмене результатами труда производителей.

Экономическая обособленность характеризуется независимостью производителей, их самостоятельностью в принятии решений, прежде всего при решении вопросов: что, сколько, как и для кого производить?

В основе такой обособленности лежит частная собственность на факторы производства и факторы производства. Возникает не просто обмен, а обмен в виде купли-продажи, то есть товарный обмен, свидетельствующий о товарном характере всего общественного хозяйства.

В целом товарное хозяйство характеризуется следующими чертами:

1. Наличие *общественного разделения труда*, предполагающего специализацию производителей на различных уровнях.
2. *Экономическая самостоятельность* производителей как собственников имеющих у них факторов производства, позволяющая им свободно распоряжаться произведенной продукцией. Производство продукта в этом случае предстает как частное и обособленное от производства других продуктов.

3. Произведенная продукция имеет форму *товара*. Это означает, что непосредственной целью производства является продажа, а не потребление произведенного.

4. Наличие *рынка* как связующего звена между производством и потреблением и как фактора, влияющего на поведение производителей и потребителей, определяющего их отношения друг с другом в форме купли-продажи и оказывающего регулирующее воздействие на всю экономику.

Среди основных характеристик товарного хозяйства особого внимания заслуживают те, что связаны со специализацией и экономической самостоятельностью производителей, поскольку они, обусловив возникновение товарного хозяйства, способствовали его дальнейшему развитию.

5.2. Значение специализации в развитии товарного хозяйства

Под *специализацией* понимается форма разделения труда между странами, сферами, отраслями и предприятиями общественного хозяйства, а также разделения труда внутри отдельных предприятий.

Поскольку основными субъектами товарного хозяйства являются предприятия как товаропроизводители, то особое значение имеет производственная специализация – специализация на уровне отдельных предприятий. Выделяются три вида такой специализации:

- *предметная* – специализация производителей (предприятий) на изготовлении отдельных видов благ конечного потребления (хлеба, обуви, одежды и т.д.);
- *подетальная* – специализация на производстве отдельных частей и деталей конечного продукта, например, деталей автомобиля;
- *технологическая* – специализация на осуществлении отдельных операций, составляющих часть общего технологического процесса, например, сначала сборка отдельных узлов автомобиля, а затем сборка всего автомобиля. Такой вид специализации называют также стадийной.

Специализация предстает как фактор роста производства вследствие следующих причин.

Так как специализация является основой межхозяйственной и внутрихозяйственной кооперации труда, то через нее она становится одним из эффективных факторов роста производительности труда.

В самом деле, раз специализация предполагает выбор людьми сферы производственной деятельности с учетом своих природных на-

клонностей, приобретенных способностей и интересов, то их труд является более производительным, чем у тех, кто к такому труду не очень пригоден.

Кроме того, специализация предполагает частое повторение одних и тех же операций в процессе производства, поэтому занимающиеся этими операциями люди достигают в их исполнении совершенства и дают высокую выработку.

Специализация характеризуется так же использованием одних и тех же орудий труда: станков, машин, оборудования, инструментов в течение всего рабочего дня. Поэтому капитал как фактор производства не бездействует, он почти всегда в работе, дает большую отдачу, быстрее окупается, а значит, быстрее может быть заменен на новый более производительный капитал, способный давать еще большую отдачу.

Поскольку специализация предполагает использование одних и тех же орудий труда в течение всего рабочего дня, то это позволяет досконально выявить их особенности, достоинства и недостатки и при необходимости усовершенствовать, сделать более производительными.

Специализация, будучи связанной с кооперацией не только труда, но и вещественных факторов производства, на определенном этапе развития товарного хозяйства привела к возникновению машин и машинного производства, означавшего качественно новый уровень развития производительных сил общества.

5.3. Роль экономической свободы в развитии товарного хозяйства

Экономическая обособленность означает хозяйственную самостоятельность товаропроизводителей. Такую самостоятельность А.Смит трактовал как *экономическую свободу*, предполагающую возможность для субъектов экономики применять свои факторы производства там, где они считают выгодным для себя.

Прежде всего экономическая свобода предполагает возможность для людей как носителей *рабочей силы* по своему усмотрению распоряжаться ей и заниматься в той сфере производства, где можно полней проявить свои способности и таланты.

Проявление такого рода свободы в первую очередь предполагает наличие *личной свободы* человека как гражданина. Это означает, что человек вправе выбирать сферу трудовой деятельности по своему усмотрению. Если сфера, где он занимается, его не устраивает, то он может свободно перейти в другую, третью и т.д. до тех пор, пока не найдет

наиболее подходящую для себя. Здесь предполагается возможность для человека смены места жительства, если на этом месте он не может выгодно применять рабочую силу. Стремление получать наибольшую отдачу от своей рабочей силы стимулирует людей на ее совершенствование путем повышения квалификации или даже приобретения другой более доходной профессии.

Экономическая свобода означает также и возможность применения *капитала* как фактора производства по усмотрению его владельца. Преследуя свои личные интересы, владельцы капиталов могут направлять их туда, где они дают наибольшую отдачу. Одновременно возникает стремление совершенствовать вещественные факторы производства, что вносит дополнительный вклад в развитие производства.

Экономическая свобода включает в себя и возможность использования *земли* как фактора производства наиболее выгодным для ее собственника образом. Например, земельный участок может быть использован для выращивания пшеницы или как пастбище, на нем может быть начата добыча обнаруженного полезного ископаемого или строительство какого-то объекта.

Поскольку факторы производства используются для создания товарного продукта, то экономическая свобода предполагает и возможность свободного распоряжения производителями своей *продукцией*. Он может ее продать тогда и в том месте, когда и где считает для себя наиболее выгодным. Впрочем, и покупатели имеют право выбора предлагаемых товаров, руководствуясь уже собственной выгодой.

Наличие экономической свободы неизбежно вызывает *конкуренцию* между владельцами факторов производства и производимой продукцией. В самом деле, если какая-то отрасль оказывается выгодной для приложения в ней данных факторов производства, то она будет привлекать к себе многих владельцев соответствующих факторов, и между ними возникнет борьба за возможность их применения, а затем, и за возможность выгодной продажи произведенной продукции.

Конкуренция в товарном хозяйстве предстает как мощный рычаг повышения уровня производительных сил и совершенствования производства, так как победить в ней могут владельцы наиболее эффективных факторов и более привлекательной продукции. Значит, конкуренция заставляет собственников улучшать свои факторы производства: работники должны повышать квалификацию, а владельцы вещественных факторов – их обновлять, заменяя старые средства производства на новые. Те, кому это не удалось, могут потерпеть поражение в конкурентной

борьбе и не только не получить желаемых выгод, но и лишиться имеющихся у них факторов производства.

Контрольные вопросы и задания

1. Какое хозяйство называется товарным? По каким признакам оно отличается от нетоварного хозяйства?
2. Какие виды специализации вы знаете? Почему специализация ведет к росту производительных сил общества?
3. Раскройте содержание понятия «экономическая обособленность». Почему экономическая обособленность предполагает товарный обмен?
4. В чем заключается экономическая свобода субъектов товарного хозяйства? Какие экономические стимулы она создает?

Глава 6. ТОВАР И ДЕНЬГИ – ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В системе экономических отношений товарного хозяйства центральное место занимают отношения купли-продажи. Объектом этих отношений являются товары и деньги. Вот почему в теории товарного хозяйства категории «товар» и «деньги» относятся к разряду ключевых. Раскрытие их экономической сущности и той роли, которую они играют в хозяйстве, позволяет достаточно объемно увидеть основное содержание как организационно-экономических, так и социально-экономических отношений, возникающих в товарном хозяйстве, а в последующем и понять определяющие тенденции их развития.

6.1. Экономическая сущность товара

Товар есть благо, являющееся результатом производства одного субъекта экономики и поступающее в потребление другого субъекта через обмен в форме купли-продажи.

За данным определением скрывается довольно сложная совокупность экономических отношений, требующих специального рассмотрения.

Во-первых, товар отражает *отношения собственности*. Любой товар выступает в качестве объекта собственности. Собственник товара предстает как субъект, готовый к его передаче другому в обмен на нечто равноценное.

Во-вторых, существуют *отношения по поводу производства* товара. К ним можно отнести отношения, обеспечивающие *специализацию* на производстве того или иного товара и возможность возникновения на ее основе *кооперации*.

При этом важно видеть *частный характер производства* отдельных товаров, который обусловлен обособленностью производителей. При ней труд производителей предстает как их частное дело. Они сами решают, какой товар, как и в каком количестве их производить.

При производстве товара возникают также отношения конкуренции, в ходе которой производители стремятся сделать товар более привлекательным для покупателей.

В-третьих, возникают *отношения обмена* в форме купли-продажи товара. Эти отношения предполагают, с одной стороны, отчуждение товара от его производителей через его продажу, а с другой – присвоение чужого товара через его куплю. Тем самым с отношениями обмена связана смена собственников товара.

В-четвертых, по поводу товара складываются *отношения распределения*. Поскольку каждый товар выступает как часть общественного продукта, то, продавая и покупая товары, люди тем самым участвуют в распределении этого продукта. Можно видеть, что в товарном хозяйстве распределение необходимых людям благ осуществляется через обмен.

В-пятых, товар становится объектом *отношений потребления*, поскольку в конечном счете он создается для удовлетворения каких-то потребностей. Речь идет об отношениях производственного потребления, если товар относится к средствам производства, и об отношениях личного потребления, – если товар относится к предметам потребления.

Потребление подтверждает общественный характер производства товаров. Если вещь произведена, но не дошла до потребителя, потому что ее никто не купил, это означает непризнание ее нужности для общества, а процесса ее производства общественным.

Характер экономических отношений, возникающих по поводу товаров, позволяет отличить их от благ, созданных людьми, но не являющихся товарами. К таким благам относятся те, которые произведены людьми для собственного потребления. Так, выращенная на приусадебном участке картошка для собственного потребления выступает в качестве натурального продукта, а не товара. Она выражает лишь отношения производства, распределения и потребления в рамках домохозяйства и характеризует прямую связь между производством и потреблением, а не косвенную – через обмен в виде купли-продажи.

Таким образом, отношения обмена в виде купли-продажи являются отличительным признаком товара. Обмен характеризуется *возмездностью и эквивалентностью*, что означает, во-первых, передачу товара из рук его собственников в руки другого в ответ на обратную передачу другого товара или его заместителя, и во-вторых, этот другой товар или его заместитель должен быть равноценным данному товару. Эквивалентность обмена можно представить в виде формулы

$$xTa = yTb,$$

где T – товар;

a, b – вид товара, например, a – это мука, b – сапоги;

x, y – количество данных товаров, например, 2 мешка муки, 1 пара сапог.

Вся формула, таким образом, означает, что 2 мешка муки эквивалентным образом обменивается на 1 пару сапог.

6.2. Экономическая теория о свойствах товара

Количественное соотношение, или пропорция, в которой один товар обменивается на другой, называется *меновая стоимость*. Наличие у товара меновой стоимости является его главным отличием от благ нетоваров.

Нельзя не заметить, что меновое соотношение может быть случайным. Сегодня за 2 мешка муки дают в обмен пару сапог, а еще вчера были готовы отдать две. Но когда обмен происходит регулярно и достаточно интенсивно, то случайности становятся исключениями и обнаруживается такая, например, закономерность – 2 мешка муки обмениваются именно на 1 пару сапог или на 6 метров ткани, следовательно, 1 мешок муки обменивается на 3 метра ткани и т.д. Раз обмен происходит в далеко не случайных пропорциях, то это свидетельствует о том, что у товаров, которые обмениваются друг на друга в определенном меновом соотношении, есть что-то общее, лежащее в основе данного соотношения. Иными словами, каждый товар обладает свойством, характеризующим количественную определенность, или количественную сторону товара.

В экономической теории существует два подхода к объяснению того, что лежит в основе обмена товара на товар: подход с точки зрения теории предельной полезности, или маржинализма, и подход с точки зрения трудовой теории стоимости. Их можно назвать потребительским и производственным подходами.

Маржинализм при объяснении причин обмена товаров друг на друга исходит из наличия у них полезности. Тем самым они обратили внимание на первое и очень важное свойство товара. Если вещь не будет обладать полезностью, то она никому не будет нужна и ее никто не купит, значит, ее нельзя считать товаром.

Полезность товара как его способность удовлетворять какую-то потребность характеризует *потребительную стоимость* товара.

Но как полезности обмениваемые товары различны и на основе потребительных стоимостей их трудно сравнивать. Так, полезность сапог совершенно иная, чем полезность муки. Поэтому о полезности или потребительной стоимости товара можно говорить как о качественной характеристике товара, а не количественной, и ее можно рассматривать в виде *условия* обмена, а не основы эквивалентности обмена.

Однако маржиналисты сумели показать, что количественная определенность товара зависит не от полезности вообще, а от *предельной полезности*, определяемой последней единицей запаса данного блага. Если у человека есть пара сапог, то полезность еще одной пары будет характеризовать предельную полезность данного блага. И если владелец муки решает обменять ее на сапоги, то он исходит из своей оценки предельной полезности сапог. Аналогичным образом поступает владелец сапог, обменивая их на муку.

Односторонность такого подхода к определению основы меновой стоимости очевидна. Он предполагает рассмотрение субъектов товарного обмена как потребителей, выступающих на рынке в роли покупателей, и их потребительские оценки закладываются в основу меновой стоимости. Но в отношениях товарного обмена активную роль играют производители, продающие товары. Эта роль представителями маржинализма учитывается явно недостаточно.

Указанная односторонность устраняется *теорией трудовой стоимости*. Согласно этой теории в основе меновой стоимости товаров лежит их стоимость, определяемая затратами труда на производство товаров. В самом деле, для любого производителя товара важны не его полезные свойства (ведь товар производится не для собственного потребления), а вложенные в него затраты факторов производства. Разнородность факторов, их различная роль и способ участия в процессе производства товаров обусловили учет затрат факторов через единую меру – затраты труда. На учете затрат труда товаропроизводителей в качестве основы меновой стоимости и сформировалась теория трудовой стоимости.

Данная теория все затраты на производство товара делит на затраты живого и овеществленного труда. *Затраты живого труда* определяются теми усилиями, той энергией, которые работники затрачивают на производство любого товара. *Овеществленный труд* предстает как прошлый труд, затраченный ранее при производстве средств производства. Стоимость товара ($Ст$) предстает как воплощение затрат овеществленного труда ($Зот$) и затрат живого труда ($Зжт$):

$$Ст = Зот + Зжт.$$

Если в нашем примере 2 мешка муки обменивается на 1 пару сапог, то это означает равенство затраченного на производство этих товаров труда. Получается, что меновая стоимость как количественное соотношение, в котором один товар обменивается на другой, предстает в виде внешнего проявления, *или формы*, стоимости.

Сказанное может дать основание считать, что теория трудовой стоимости, отражая производство и, соответственно, расчеты продавцов, игнорирует покупателей. На деле эта теория рассматривает стоимость товара в тесной связи с потребностями покупателей. Теория гласит, что стоимость, по которой товар продается на рынке, определяется не просто трудом товаропроизводителя, а *общественно-необходимым трудом*, то есть трудом, необходимость которого подтверждена на рынке через покупку товара. Это означает, что если товар не продан на рынке, то тем самым вложенный в него труд не признан общественно-необходимым.

6.3. Развитие товарного обмена и возникновение денег

Товарно-денежные отношения прошли длительный путь развития. Это развитие наиболее отчетливо проявилось в отношениях товарного обмена и формах стоимости.

История свидетельствует, что первой формой стоимости была *единичная, простая, или случайная, форма*. Она возникла тогда, когда товарный обмен и рыночные отношения еще только зарождались. Обмен был еще нетоварным, но случайно какое-то благо могло обмениваться на другое на эквивалентной основе по уже известной нам формуле:

$$xTa = yTb.$$

Формула указывает на то, что отраженные в ней товары играют разную роль. В данной записи формулы товар a предстает как товар, определяющий свою стоимость через товар b . Это означает, что второй

товар является товаром-эквивалентом. Особенность такого товара заключается в том, что его полезность проявляется не только в способности удовлетворять какую-то потребность, но и в том, что с его помощью определяется стоимость другого товара.

Последнее обстоятельство хорошо показывает, что рыночная стоимость определяется не только затраченным на производство товара трудом, но и потребительной стоимостью, или полезностью, товара для покупателя. В данном случае владелец товара a знает затраты своего труда, но не знает, сколько труда вложено в другой товар. Зато он видит полезность нужного ему товара, дает ей количественную оценку и тем самым определяет стоимость своего товара.

Второй формой стоимости была *полная*, или *развернутая*, форма. Она характеризовалась тем, что товар мог обмениваться на множество других товаров, что означало наличие у него множества эквивалентов. Это видно из формулы данной формы стоимости:

$$xT_a = \left| \begin{array}{l} yT_b \\ zT_c \\ vT_d \\ \text{и т.д.} \end{array} \right.$$

Такая форма стоимости возникла на довольно развитой стадии рыночных отношений, когда товарный обмен уже не носил случайный характер. Следовательно, и стоимость товара a определяется более точно, чем при первой форме стоимости. Но поскольку существует множество товаров-эквивалентов, сохраняются трудности при обмене, так как не всегда свой товар можно обменять на другой нужный товар.

Эти трудности разрешались с возникновением следующей – *всеобщей* формы стоимости. Для нее характерно выделение из товарной массы одного товара, ставшего всеобщим эквивалентом. Форма стоимости приобрела следующий вид:

$$\left. \begin{array}{l} xT_a \\ yT_b \\ zT_c \\ \text{и т.д.} \end{array} \right| = mT_e$$

В разных странах роль товара-эквивалента играли разные товары. Например, в древнем Вавилоне (2 тыс. лет до н.э.) таким товаром было зерно, в древнем Риме – скот, в том числе быки и бараны (например, 10 баранов приравнивались к 1 быку).

Здесь было достаточно приобрести товар-эквивалент и на него

можно приобрести любой другой товар. Но физическая форма товара-эквивалента не устраняла всех недостатков бартера – он не всегда обладал физической делимостью, мог быть не пригодным к накоплению, длительному хранению и т.д.

Вот почему развитие данной формы привело к возникновению *денежной* формы стоимости и обмена, при которой все товары приравнивались к определенному количеству денег (nM) по формуле

$$\left. \begin{array}{l} xTa \\ yTb \\ zTc \\ mTe \\ \text{и т.д.} \end{array} \right| = nM$$

Деньги представляют собой товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента. В отличие от товара-эквивалента, существующего при всеобщей форме стоимости, деньги имеют лишь одно функциональное назначение – быть товарным эквивалентом. В этом заключена потребительная стоимость денег как специфического товара.

Появление денег в результате развития товарного обмена, в свою очередь, явилось мощным фактором ускорения дальнейшего развития этого обмена и всей системы рыночных отношений, принявших характер товарно-денежных.

6.4. Функции денег. Закон денежного обращения

Сущность денег и их значение в развитии товарного обмена и производства наиболее отчетливо выявляется при рассмотрении их функций.

Первая функция денег – *мера стоимости* различных товаров. Приравнивая товар к определенному количеству денег, можно определить стоимость товара. Данную функцию деньги могут выполнять потому, что сами имеют стоимость, которая сравнивается со стоимостью товаров.

При выполнении функции меры стоимости деньги могут выступать как *идеальные*, то есть мысленно воображаемые. Это означает, что для определения стоимости товара не обязательно рядом с ним класть соответствующую сумму денег. Но все-таки за идеальными стоят *реальные* – настоящие деньги.

Определение стоимости товара через его приравнивание к определенному количеству денег означает установление цены товара. *Цена – это денежное выражение стоимости товара.*

Установлению цены способствует соответствующий *масштаб цен*, под которым понимается определенное весовое содержание золота в денежном знаке. К настоящему времени деньги утратили золотое содержание, но еще советский рубль после денежной реформы 1961 г. официально имел золотое содержание в 0,987 гр. золота.

Изменение масштаба цен ведет к девальвации или ревальвации денег. *Девальвация* означает уменьшение золотого содержания денежной единицы, а *ревальвация* – увеличение. Соответственно меняются цены на товары: при девальвации они растут, при ревальвации – снижаются, хотя стоимость товаров при этом не меняется.

В настоящее время произошла *демонетизация* золота, что означает его превращение в обычный товар и что оно перестало выполнять роль денег в рамках отдельных национальных хозяйств. Вместо него используются бумажные заменители, стоимость которых обеспечивается всей товарной массой в соответствии с равенством суммы денежных знаков (Д) с суммой цен товаров (ЦТ): $Д = ЦТ$. Так что деньги продолжают выполнять функцию меры стоимости товаров.

Вторая функция денег – быть *средством обращения*. Выполняя эту функцию, деньги выступают в роли посредника при обмене одного товара на другой.

В качестве средства обращения необходимы не идеальные, а *реальные* деньги, которые могут быть *наличными*, передаваемыми из рук покупателя в руки продавца, и *безналичными*, не предполагающими такую передачу.

С развитием данной функции связано возникновение монет и бумажных денег.

Монеты представляют собой денежные знаки в виде слитков металла определенной формы, веса и пробы.

Бумажные деньги – это официально удостоверенные знаки стоимости, которые сами стоимости не имеют, а лишь удостоверяют ее, обладая тем самым всеми свойствами денег.

Использование денег в качестве средства обращения должно подчиняться требованиям *закона денежного обращения*. Закон требует, чтобы в данный период времени количество денег в обращении (Кд) было прямо пропорционально сумме цен товаров, направляемых товарное обращение (ЦТ), и обратно пропорционально скорости оборота денежных знаков (О):

$$Кд = ЦТ / О.$$

Нарушение требований данного закона может вызвать такие отрицательные явления, как инфляция, дефляция и товарный дефицит.

Инфляция характеризуется обесценением денег и соответствующим ростом цен в результате выпуска денег в избыточном количестве.

Дефляция характеризуется недостатком денег в обращении и соответствующим понижением цен.

Товарный дефицит характеризуется недостатком товаров, необходимых для обмена на предлагаемые для этого деньги. Как правило, товарный дефицит возникает при отсутствии свободного ценообразования, являющегося необходимым атрибутом рыночного хозяйства.

Следующая функция денег заключается в их способности быть *средством накопления и образования сокровищ*. Она предполагает, что деньги выводятся из обращения и откладываются для того, чтобы накопить достаточно крупную сумму.

Выполнять данную функцию могут *реальные*, а не идеальные деньги. Причем для образования сокровищ наиболее подходящими являются золотые деньги, имеющие реальную стоимость и не подверженные инфляционному обесценению.

Очень часто деньги выполняют функцию *средства платежа*. В качестве такого средства деньги появляются спустя какое-то время после свершения сделки купли-продажи. Подобные сделки называют *кредитными*, так что деньги как средство платежа отражают отношения займа, возникающие по поводу продажи товаров в долг с отсрочкой платежа.

При продаже товаров в кредит вместо денег фигурирует платежное обязательство (вексель), в соответствии с которым покупатель обязан погасить долг в определенный срок. Погашая долг, деньги выполняют функцию средства платежа.

В качестве средства платежа деньги выступают и при возвращении взятых ранее ссуд – денег, отданных в долг. Эту функцию деньги выполняют и при выплате заработной платы, стипендий, налогов, при оплате жилья, коммунальных услуг и т.п.

Очевидно, что функцию средства платежа выполняют *реальные* деньги.

Возникновение функций денег как средства накопления и средства платежа расширяет действие закона денежного обращения. Он требует учета того, что часть денег может быть не нужна, если товары продаются в кредит, зато понадобятся дополнительные деньги для оплаты ранее купленных товаров или уже предоставленных услуг. Соответствен-

но, формула количества денег, необходимых для обращения, приобретает иной вид:

$$K_d = (ЦТ - К + П - В) / O,$$

где К – сумма цен товаров, проданных в кредит;

П – сумма платежей, которым наступил срок;

В – взаимно погашающиеся платежи, не требующие денег, так как происходит взаимный зачет долгов.

Рассмотренные функции деньги выполняют не только в рамках национальных хозяйств, но и на международном рынке, опосредуя товарно-денежные отношения между странами. В этой связи выделяется еще одна функция – функция *мировых денег*. Следует, однако, отметить, что мировыми могут быть не всякие деньги. В качестве таковых выступает золото, а также деньги тех стран, способность которых быть мировыми признана другими странами. Обычно такие деньги относят к разряду свободно конвертируемых валют. *Конвертируемость* означает обратимость денег либо в золото, либо в валюты других стран.

В заключение отметим, что возникновение мировых денег отражает довольно высокий уровень развития товарного производства и обмена, когда законы товарного хозяйства начинают действовать в международном масштабе.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое «товар» как экономическая категория? Чем товар отличается от нетовара?

2. Что такое стоимость товара и что лежит в ее основе? Чем подход маржиналистов к меновой стоимости отличается от теории трудовой стоимости?

3. Перечислите формы стоимости в их исторической последовательности. Отметьте особенности товаров, выполняющих роль эквивалента на различных стадиях развития товарного обмена.

4. Что такое деньги? Чем можно объяснить выдвигание золота на роль денег?

5. Перечислите функции денег в исторической и логической последовательности. С какой функцией денег связаны векселя?

6. В чем суть закона денежного обращения? Что произойдет, если при сумме цен товаров в 100 млрд р. и скорости оборота каждого денежного знака, равной 2, будет направлено в обращение денег: а) на 80 млрд р.; б) 40 млрд р.?

Глава 7. ЗАКОН СТОИМОСТИ КАК ОСНОВНОЙ ЗАКОН ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Наряду с всеобщими законами, проявляющими свое действие во всех экономических системах, есть законы особенные, действующие в системах особого типа. К таковым относится закон стоимости, которой присущ только товарному хозяйству. В нем он является основным и лежит в основе хозяйственного механизма, подчиняя своим требованиям деятельность производителей товаров.

В данной главе нам необходимо раскрыть сущность закона стоимости, его действие и роль в товарном хозяйстве.

7.1. Стоимость как экономическое отношение. Закон стоимости

В отличие от потребительной стоимости, стоимость не есть что-то осязаемое или зрительно воспринимаемое, хотя и воплощает вполне реальные затраты труда. Ее невозможно определить с помощью каких-то приборов и только в сопоставлении с другими товарами на рынке это можно сделать. Тем самым, если потребительная стоимость выражает отношение человека к вещи, имеющей для него полезность, то стоимость предстает как *экономическое отношение*, то есть как отношение между людьми.

Прежде всего стоимость отражает отношения *производства* – отношения, возникающие между производителями данного вида товара. Эти отношения требуют, чтобы каждый производитель какого-то товара учитывал затраты не только своего труда, как живого, так и овеществленного, но и затраты труда других производителей данного товара, так как на рынке товар продается не по индивидуальной, а по рыночной стоимости, воплощающей в себе затраты общественно-необходимого труда.

Общественно-необходимыми можно считать затраты на производство основной массы товаров необходимого качества. Такие затраты близки к средним, а это означает, что они возникают при средних условиях производства, то есть при средней квалификации работников и управленческого персонала, средней технической оснащенности производства, средних затратах живого труда, его продолжительности и интенсивности.

Более низкие затраты живого и овеществленного труда на данном предприятии обуславливают более низкую индивидуальную стоимость

товара по сравнению с рыночной. Продавая свой товар по рыночной стоимости, это предприятие получает дополнительную выгоду в виде разницы между общественной (рыночной) стоимостью и индивидуальной. Предприятие с более высокой индивидуальной стоимостью соответственно несет убыток.

Тем самым по поводу производства возникают *отношения внутриотраслевой конкуренции*, в ходе которой производители товара стремятся снизить его индивидуальную стоимость для того, чтобы, продавая товар по более низкой стоимости, завоевывать покупателей либо, имея низкую индивидуальную стоимость, продавать товар по общественной стоимости и получать дополнительный доход.

Общественную (рыночную) стоимость товара выявляют отношения обмена. Это как раз та стоимость, по которой продается основная масса предлагаемых на рынке товаров. Именно обмен указывает на соответствие или несоответствие с ней индивидуальных стоимостей товаров, продаваемых отдельными производителями.

Впрочем, обмен может не состояться по вине как производителей (продавцов), так и потребителей (покупателей). Если товары будут продаваться по стоимости, которая не удовлетворяет часть покупателей, испытывающих нужду в данном товаре, то не все они будут реализованы. Часть товаров может быть не реализована, если они предлагаются в количестве, превышающем потребность в них. Обмен, таким образом, подтверждает или не подтверждает общественную необходимость вложенного в товары труда.

Мы уже знаем, что в товарном хозяйстве через обмен осуществляется и распределение. В данном случае речь идет о распределении произведенных товаров в соответствии с существующими в обществе потребностями в нем. Здесь распределение выступает как часть производства, ведь доведение произведенных товаров до потребителей есть не только их распределение, но и услуга, оказание которой есть момент производства. Такая услуга предполагает соответствующие затраты труда, которые также формируют стоимость товара.

Что касается потребления, то в нем стоимость, в отличие от потребительской стоимости, никак себя не проявляет. В процессе потребления дается оценка качеству товаров, их потребительским свойствам – тем свойствам, которые характеризуют товар как потребительскую стоимость. Лишь на рынке, то есть в сфере обмена, потребитель может получить представление о стоимости товара.

Таким образом, можно видеть, что *закон стоимости* выражает

объективную необходимость производства, обмена и распределения товаров по их общественной (рыночной) стоимости, определяемой затратами общественно-необходимого труда.

7.2. Закон стоимости как закон цен

Стоимость проявляется через цены как свое денежное выражение. Вся сложность экономических отношений, складывающихся по поводу стоимости, в конечном итоге концентрируется в цене. Не удивительно поэтому, что экономикс как направление экономической теории отошла от изучения проблемы стоимости, сконцентрировав все внимание на вопросах цен и ценообразования.

Однако исключать стоимость из экономического анализа нельзя. Дело в том, что, несмотря на проявление стоимости через цену, стоимость и цена одного и того же товара не всегда совпадают. Более того, количественное совпадение цены и стоимости в экономической жизни предстает как исключение, а не правило. Особенно это характерно для современной экономики с ее огромной массой и постоянно меняющейся номенклатурой товаров.

Основные причины отклонения цен от стоимости заключены в соотношении спроса и предложения на рынках тех или иных товаров. Понятия «спрос» и «предложение» относятся к разряду ключевых в теории рыночной экономики.

В самом общем смысле *спрос есть денежное выражение потребности в том или ином товаре*. С учетом существующей потребности в товаре потребитель выделяет на его приобретение некоторую сумму денег, которая и определяет его спрос на данный товар. Совокупность спросов отдельных покупателей образует общий спрос на него. Он предстает в виде того *количества товара*, которое все его покупатели готовы приобрести при данной цене за тот или иной период времени.

Это количество может не всегда совпадать с потребностью людей в данном товаре, поскольку отражает их покупательную способность. Тем не менее, именно общий спрос на товар выражает общественную потребность в нем, на которую должна реагировать цена: выше спрос при прочих неизменных условиях – выше цена и наоборот.

Предложение есть то количество товаров, которое продается на рынке данного товара. Оно является ни чем иным, как реализацией возможностей производства в деле удовлетворения потребности общества в данном товаре. Если спрос зависит от возможностей потребителей, то предложение – от возможностей товаропроизводителей. После-

дни определяются тем, сколько и какие ресурсы будут направлены на производство того или иного товара, что, в свою очередь, зависит от потребностей общества в данном товаре, проявляемом через спрос. Получается, что в рыночной экономике предложение реагирует на спрос.

Непосредственно производители реагируют на *цены*, зависящие от соотношения спроса и предложения. Повышенный спрос на товар при небольшом его предложении ведет к росту цены. Высокая цена здесь отражает высокую оценку покупателями потребительской стоимости товара. Но поскольку стоимость есть воплощение затрат живого и овеществленного труда товаропроизводителей, то она может оказаться ниже цены в случае, если спрос на товар высокий. Возможно и противоположное, товар имеет большую стоимость, но пользуется небольшим спросом. В этом случае цена товара оказывается ниже стоимости.

Если бы цены всех товаров совпадали с их стоимостью, это означало бы совпадение объема и ассортимента произведенных товаров с объемом и структурой потребностей в них. В условиях стихийного развивающегося хозяйства это невозможно.

В целом отклонение цен от стоимости обусловлено изменениями в условиях производства и потребления, прежде всего в возможностях производства данного товара и в потребностях в нем. Если эти все условия и возможности остаются неизменными, то цена совпадает со стоимостью. Однако такое происходит в отношении некоторых товаров и в течение некоторого времени. В отношении же основной массы товаров наблюдается отклонение цен от стоимости. Но если это отклонение отражает не временные, конъюнктурные изменения, то оно обуславливает и соответствующее изменение стоимостей разных товаров.

Цена, таким образом, не является пассивным отражением стоимости. Наоборот, поскольку в экономике все взаимосвязано и производство одного товара оказывается в зависимости от других товаров, особенно от цен на факторные товары, то изменение цены влияет на стоимость товаров.

В целом же на рынках различных товаров в каждый данный момент существует одна из трех ситуаций: на рынке одних товаров цена равна стоимости, на других она выше стоимости, на третьих – ниже. Но если взять сумму цен проданных товаров, то она окажется равной сумме их стоимостей или совокупной стоимости:

$$\sum Ц = \sum Ст.$$

В этом равенстве заключено одно из проявлений закона стоимости как *закона сохранения стоимости*.

Совокупная стоимость произведенных за определенный период времени и доставленных на рынок товаров не исчезает, несмотря на колебания цен, и не возникает откуда-то помимо производства. Она сохраняется, перераспределяясь между покупателями и продавцами в зависимости от соотношения цен и стоимостей отдельных товаров. На рынках товаров с ценами выше стоимости продавцы присваивают дополнительную стоимость за счет того, что на рынках с ценами ниже стоимости другие продавцы ее теряют.

Посредниками в таком перераспределении выступают покупатели с их деньгами как товарными эквивалентами. Покупая товары на рынках с пониженными ценами, они присваивают дополнительную стоимость, которую отдают продавцам на рынках с ценами выше стоимости. Получается, что, несмотря на наличие неэквивалентного обмена на рынке, вся стоимость, созданная в процессе производства, через куплю-продажу оказывается в руках потребителей, а у продавцов-производителей остается ее денежный эквивалент в виде суммы доходов, величина которых у одних конкретных производителей может быть больше, а у других меньше созданной ими стоимости.

Таким образом, закон стоимости предполагает, что от отклонения цен от стоимости *не выигрывают* ни потребители, ни производители, взятые в целом в их совокупности. Но если взять производителей (продавцов) и потребителей (покупателей) отдельных товаров, то некоторые из них могут выигрывать на отклонении цен от стоимости, присваивая дополнительную стоимость, а некоторые – проигрывать, теряя часть стоимости.

7.3. Роль закона стоимости в товарном хозяйстве

Будучи основным законом товарного хозяйства, закон стоимости играет значительную роль в его развитии.

Поскольку стоимость создается в процессе производства, то закон стоимости предстает, прежде всего, как *закон товарного производства*. Здесь он выполняет роль *стимулятора*. Эта роль обусловлена тем, что под воздействием данного закона производители вынуждены учитывать не только индивидуальную, но и общественную (рыночную) стоимость своих товаров и поддерживать первую на уровне второй для того, чтобы не нести потерь от продажи произведенных товаров. Для многих товаропроизводителей возможность получения дополнительной выгоды служит стимулом для понижения индивидуальной стоимости своих товаров.

Важнейшим фактором понижения стоимости является *рост производительности труда*, определяемой производительной силой труда и производительной силой вещественных факторов производства. Как этот фактор влияет на стоимость, можно рассмотреть на простом примере. Предположим, производительность труда, производящего какой-то товар, возросла в два раза. В результате за час работы вместо одной штуки товара стали производить две. Иными словами, за час производится в два раза больше потребительных стоимостей. Но если мы говорим о росте производительности живого труда, то это означает увеличение количества товаров при неизменных затратах такого труда. Эти затраты создают прежнюю величину стоимости, только теперь она распадается на вдвое большее количество товаров.

Стимулирующая роль закона стоимости тесно связана с его ролью регулятора *производства и потребления*.

В отношении производства эта роль проявляется через отклонение цен товаров от их стоимости. Если цены и стоимость совпадают, это указывает на то, что производство данного товара соответствует общественным потребностям и такое положение требует сохранения. Если цены поднимаются выше стоимости, это свидетельствует о недостатке нужных обществу товаров. Такой недостаток устраняется благодаря тому, что производство дефицитных товаров дает их производителям дополнительный доход в виде разницы между повышенной ценой и стоимостью. Этот доход, в свою очередь, дает средства для привлечения дополнительных факторов, необходимых для увеличения объемов производства.

Кроме того, высокий уровень цен привлекает производителей других товаров, особенно тех, цены на которые опустились ниже стоимости. Производство дорогих товаров увеличивается, но соответственно растет их предложение, так что цены начинают понижаться и уравниваются со стоимостью. Этому способствует и понижение спроса при повышении цен. Так что закон стоимости влияет и на потребление товаров.

Иная ситуация возникает при ценах более низких, чем стоимость. Производство в этом случае становится невыгодным и его объемы сокращаются, тем более, что многие производители переключаются на производство более дорогих товаров. Уменьшение предложения дешевых товаров влечет повышение их цен, чему способствует и увеличение спроса на ставшие более дешевыми товары. В результате цены постепенно сравниваются со стоимостью и в отрасли устанавливается равновесие.

Играя роль регулятора производства и потребления, закон стоимости одновременно действует как *распределитель* ресурсов и произведенных товаров. Он способствует распределению ресурсов между отраслями, в результате чего часть ресурсов из отраслей, производящих избыточное количество товаров, переходит в отрасли с недостаточным производством товаров. Под воздействием изменений в спросе и предложении товаров и соответствующих цен идет распределение произведенных товаров между покупателями как потребителями товаров

Распределение ресурсов и произведенных товаров идет на основе учета общественных потребностей и ресурсных возможностей. Так что закон стоимости играет и *учетную роль*. Он заставляет предприятия учитывать стоимость товаров, как индивидуальную, так и общественную, сравнивать их и принимать соответствующие решения.

Учетная роль закона стоимости делает стоимость *мерилом богатства*, представляющего собой всю совокупность имеющихся в обществе товаров. Но поскольку стоимость проявляется через цены, то именно они используются для измерения национального богатства.

В процессе своего действия закон стоимости оказывает *дифференцирующее* влияние на товаропроизводителей. Закон приводит к тому, что более эффективно работающие производители получают дополнительный доход, служащий источником роста их богатства. Менее эффективно работающие производители несут убытки, то есть теряют накопленное ими прежде богатство и разоряются. Тем самым закон стоимости осуществляет своего рода насильственную отбраковку товаропроизводителей, освобождая сферу производства от неэффективно работающих производителей, обеспечивая общую эффективность производства. В этой связи экономическая теория отмечает *санитирующую роль закона стоимости*.

Дифференцирующее воздействие закона стоимости проявляется и на международном уровне в отношении целых государств. Более развитые и продвинутые, с точки зрения развития товарно-денежных отношений, страны в результате международного товарного обмена экономически усиливаются и становятся богаче, а страны с неразвитыми товарно-денежными отношениями относительно их становятся беднее и оказываются в подчиненном положении.

Таким образом, знакомство с сущностью и действием закона стоимости дало нам общее представление о действии хозяйственного механизма рыночной экономики.

Контрольные вопросы и задания

1. Какой труд можно считать общественно-необходимым с точки зрения его производительности и интенсивности? Какая из трех групп товаропроизводителей имеет затраты труда на уровне общественно-необходимых: производящая 10% всего объема продаваемого на рынке товара, 20% или 70%? Обоснуйте ответ.
2. В чем суть закона стоимости? Как он себя проявляет в сферах производства и обмена?
3. Объясните, почему цены отклоняются от стоимости. Противоречит ли это закону стоимости? Обоснуйте ответ.
4. В чем проявляется стимулирующая роль закона стоимости? В результате повышения производительности труда и роста числа работников на предприятии количество товаров, производимых в течение часа, увеличилось в 2 раза, а вся созданная за час стоимость возросла в 1,2 раза. Определите, какой стала стоимость единицы товара.
5. Как проявляется регулирующая роль закона стоимости? Что является объектом регулирования?
6. В чем заключается санирующая роль закона стоимости и какие социально-экономические следствия она может вызвать?

Глава 8. ТРУД И КАПИТАЛ В ТОВАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В товарном производстве особое место занимают общественные факторы производства – труд и капитал. Это место обусловлено системообразующей ролью экономических отношений по поводу труда и капитала – именно они определяют содержание и характер всей экономической системы. Анализу этих отношений и их роли в рыночной экономике посвящена данная глава.

8.1. Социально-экономические особенности труда в товарном производстве

Под *трудом* как фактором производства понимается особая целесообразная деятельность людей, направленная на создание необходимых обществу благ. В качестве такой деятельности труд существует во всех экономических системах. Специфика того или иного типа системы экономических отношений обуславливает свои особенности труда как фактора производства и носителя этих отношений.

Так, в товарном хозяйстве труд одновременно является общественным и частным.

Первая особенность труда связана с его специализацией и соответствующим разделением труда товаропроизводителей. Труд отдельных производителей предстает как часть общественного труда, создающего общественный продукт. Он является трудом для удовлетворения потребностей других людей, то есть *трудом на общество*.

При этом труд одного производителя оказывается связанным с трудом других, что характеризует *обобществление труда*. Благодаря обобществлению труда экономика превращается в единую общенациональную систему, именуемую в экономической теории народным хозяйством. Так что системность экономики, ее народнохозяйственный характер обеспечиваются обобществлением труда, обусловленным развитием товарного производства.

Вторая особенность труда заключается в том, что он выступает как труд обособленных, экономически самостоятельных товаропроизводителей, имеет *частный характер*.

В основе этого характера труда лежит частная собственность на капитал как фактор производства и на производимый товар. Она обуславливает то, что производство того или иного товара является частным делом владельца капитала как товаропроизводителя. Лишь рынок через покупку товара признает труд его производителя общественным – трудом на общество. Но произведенный товар могут не купить на рынке, что означает его непризнание обществом. В этом случае вложенный в него труд так и остается частным.

Следующая характерная особенность труда в товарном производстве заключается в его *подчиненном положении* по отношению к капиталу. Это обусловлено прежде всего тем, что именно собственность на капитал как фактор производства определяет собственность на произведенный товар, и именно собственники товаров, включая деньги как товар-эквивалент, являются субъектами рынка. Отсутствие капитала обуславливает и отсутствие возможности выхода на рынок с произведенным товаром. В этом случае единственным товаром, который можно продать, становится способность человека к труду, то есть *рабочая сила*. Покупателем такого товара становится владелец капитала, достаточно крупного, чтобы привлекать для обеспечения его функционирования дополнительную рабочую силу.

Таким образом, труд, если его рассматривать в системе социально-экономических отношений, оказывается либо свободным, либо наемным.

Свободным является труд собственников капитала, которые сами определяют условия труда, его напряженность и продолжительность. Товарный характер производства обуславливает такую особенность данного труда как его единство с *предпринимательской деятельностью*. Эта деятельность включает выбор вида товара, который нужно произвести, организацию производства такого товара и его реализацию.

Подобное единство труда и предпринимательской деятельности характерно для *мелкотоварного производства*, именуемого простым товарным производством. Его представителями являются ремесленники, фермеры (крестьяне), торговцы.

При достаточно крупных размерах капитала необходимый для его использования труд может быть возложен на наемных работников, а за собственниками капитала остается чисто предпринимательская деятельность. Так возникает *отделение труда работников от предпринимательской деятельности*, отражающее отношения найма.

Наемный труд возникает при трех основных условиях.

Первое условие. *Личная свобода работников* как собственников своей рабочей силы, которая позволяет им распоряжаться ею по своему усмотрению, в том числе продавать на рынке труда. Такой возможностью не обладали в свое время ни рабы, ни крепостные крестьяне, так как не были лично свободны.

Второе условие. *Лишение работников собственных средств производства в виде земли и капитала, а также средств существования*. Так, в свое время развитию наемного труда способствовало освобождение крепостных крестьян без земли. Мы также знаем уже, что могут лишиться собственных средств производства и разорившиеся в результате действия закона стоимости мелкие товаропроизводители.

Третье условие. *Сосредоточение крупного капитала как фактора производства в руках отдельных людей, именуемых капиталистами*. Этот процесс получил название «*первоначальное накопление капитала*». В результате данного процесса появляются владельцы крупных капиталов, не способные обеспечить его функционирование собственным трудом без привлечения наемных работников.

В целом, отношения найма возникают при наличии, с одной стороны, массы людей, лишенных собственных средств производства и средств существования и обладающих лишь рабочей силой, потому вынужденных идти в наем, а с другой – крупных капиталов, требующих для своего функционирования значительных затрат труда. Сам характер данных отношений обуславливает *подчиненное положение труда по*

отношению к капиталу – ведь именно владельцы капитала нанимают носителей труда, а не собственники рабочей силы нанимают капитал.

8.2. Рабочая сила как товар

Отношения найма предполагают предварительную сделку между работником и собственником капитала о предоставлении в распоряжение второго рабочей силы первого за определенную плату. С точки зрения отношений собственности, рабочий как владелец рабочей силы передает право ее использования, распоряжения и присвоения результатов ее использования владельцу капитала. По существу, это не что иное, как сделка *купли-продажи рабочей силы как товара*.

Существование рабочей силы как товара означает наличие у нее таких, присущих всем товарам свойств, как стоимость и потребительная стоимость.

Стоимость товара рабочая сила определяется вложенными в ее производство затратами. Прежде всего это затраты на необходимые рабочему и его семье средства существования: продукты питания, одежду, обувь, жилье и т.п. Кроме того, стоимость определяется затратами на образование рабочего, как общее, так и профессиональное. Рабочий для восстановления своей способности к труду должен отдыхать, иметь свободное время. При заболевании он должен лечиться, оплачивая соответствующие услуги врачей. Поэтому его затраты на отдых, культурное времяпровождение, на здравоохранение включаются в стоимость его рабочей силы. Наконец, в стоимость данного товара включаются и затраты на содержание детей рабочих, их воспитание и образование как будущих работников, готовых прийти на смену своим родителям.

Производство рабочей силы отдельных работников предстает как составная часть воспроизводства совокупной рабочей силы общества, или совокупного работника. Те средства, которые необходимы для этого процесса, образуют *рабочий фонд общества*, или фонд жизненных средств рабочего населения.

Потребительная стоимость товара рабочая сила может себя проявить лишь в процессе ее потребления, то есть в процессе труда. Ее полезность оценивается покупателем – владельцем капитала. Для последнего эта полезность заключается прежде всего в способности рабочей силы производить нужный товар.

Но очевидно, что только этим ее полезность ограничиться не может. Ведь производство организуется владельцем капитала ради дохода, получаемого от продажи произведенных товаров. Причем такое произ-

водство для владельца капитала приобретает экономический смысл, если стоимость произведенных товаров превышает стоимость затраченных факторов производства этих товаров, то есть если получается дополнительная, или *прибавочная*, стоимость. Собственно, ради нее владелец капитала и организует производство товаров.

Поскольку прибавочная стоимость – это часть стоимости производимого товара, то она также создается трудом. Значит, рабочий, создавая стоимость товара, создает и прибавочную стоимость. В этой способности создавать прибавочную стоимость заключается главная полезность рабочей силы для владельца капитала.

Ценой столь специфического товара, как рабочая сила, является *заработная плата*. Она предстает как *денежное выражение стоимости рабочей силы*.

Наемный труд применяется на сравнительно крупных предприятиях, которые в условиях товарно-денежных отношений имеют преимущества перед мелкими и вытесняют их из многих сфер производства. Так что с развитием товарного производства возрастает доля наемного труда в совокупном труде. Это, в свою очередь, обуславливает социально-экономическую значимость отношений между владельцами капитала и наемными рабочими. Центральное место в этих отношениях занимают отношения, касающиеся производства и распределения стоимости производимых товаров, включая прибавочную стоимость.

8.3. Процесс труда как процесс производства стоимости и прибавочной стоимости

Процесс производства любого товара требует использования всех трех факторов производства : земли, труда и капитала и соответствующей его организации. Использование наемного труда предполагает, что функцию организации производства выполняет владелец капитала непосредственно либо опосредованно через передачу факторов в распоряжение специалистов по управлению – менеджеров.

Мы уже знаем, что организация и управление производством, будучи функцией *предпринимательской деятельности*, предполагает выбор сферы производства, приобретение необходимых для этого факторов, включая наем работников, соединение факторов в едином производственном процессе, обеспечение бесперебойности этого процесса и продажу произведенных товаров. Сейчас мы предполагаем, что выбрана какая-то сфера деятельности, приобретены необходимые факторы в

нужном количестве. Остается обеспечить процесс производства так, чтобы был произведен товар вместе со стоимостью и прибавочной стоимостью.

Допустим, в качестве сферы предпринимательской деятельности избрана текстильная промышленность, а точнее, – производство ткани из хлопка. Для обеспечения процесса производства приобретен хлопок, исходя из того, что в течение смены один работник-ткач способен переработать 200 кг хлопка. Хлопок куплен по стоимости 1 р. за 1 кг. Куплены ткацкие станки, стоимость износа каждого из них в течение смены составляет 40 р. Наконец, наняты рабочие, способные обслуживать эти станки, перерабатывать хлопок в пряжу и затем в ткань, за что по договору каждый из них должен получить за смену заработную плату в 30 р. Получается, что в расчете на одного рабочего авансирована сумма в 270 р. в день.

До того как приступить к рассмотрению самого процесса производства, напомним, что этот процесс осуществляется под контролем собственника капитала или его управляющего. Как собственник капитала, он становится и собственником произведенного товара. Рабочие могут рассчитывать только на зарплату.

При анализе процесса труда следует учитывать его *двойственный характер*. Одновременно он предстает как труд конкретный и как труд абстрактный.

Будучи *конкретным*, труд создает потребительную стоимость товара со всеми его физическими свойствами и качествами. В данном случае конкретный труд обеспечивает переработку хлопка в ткань с помощью ткацкого станка. Тем самым он обеспечивает перенос стоимости станка и хлопка на готовый продукт – ткань. В нашем примере за смену переносится одним рабочим 200 р. стоимости хлопка и стоимость износа станка на сумму 40 р. Так что вся перенесенная стоимость составляет в расчете на одного рабочего 240 р. Эта стоимость является старой, так как она была создана еще при производстве хлопка и станков до того, как произведена ткань.

Одновременно труд является *абстрактным*, выступая в виде затрат энергии работника, его мускулов, нервов и т.д. Как таковой он создает новую стоимость. Можно предположить, что каждый ткач создает новую стоимость в размере 60 р.

Таким образом, величина созданной одним работником стоимости составляет 300 р., которые складываются из старой стоимости в 240 р. и новой стоимости в 60 р. Разница между этой стоимостью и авансирован-

ной стоимостью (270 р.) образует прибавочную стоимость в 30 р. Последняя вместе с выручкой от продажи ткани присваивается собственником капитала.

В целях лучшего понимания процесса производства стоимости и прибавочной стоимости мы абстрагировались от той части стоимости товара, которая создается трудом по организации и управлению производством, по доставке и продаже товара потребителю.

Рассмотренный пример показывает, что труд наемных работников делится на две части. Одна часть создает стоимость, равную стоимости их рабочей силы, другая – прибавочную стоимость. Это означает деление труда на *необходимый* и *прибавочный*. Соответственно на необходимое и прибавочное время делится и рабочий день. Результат необходимого труда достается рабочему в виде заработной платы, а прибавочного – владельцу капитала.

Для последнего как покупателя рабочей силы особую ценность представляет ее способность создавать стоимость больше собственной на величину прибавочной стоимости. Однако эта способность может зависеть и от вещественных факторов производства.

Исходя из рассмотренного ранее примера, предположим, что на предприятии начали применять новые ткацкие станки в 2 раза более производительные, чем прежние. В этом случае работник за смену переработает не 200, а 400 кг хлопка и соответственно перенесет на готовый продукт стоимость, равную 400 р. Если допустить, что новые станки являются более дорогими и стоимость износа каждого из них за смену составит 80 р., а работающий на нем рабочий осуществляет все те же затраты труда и производит ту же новую стоимость в 60 р., получая за смену 30 р. в виде заработной платы, то вся созданная за смену стоимость составит 540 р. (400+80+60). Можно предположить, что 1 кг хлопка превращается в 1 м ткани, значит, за смену работник производит 400 м ткани стоимостью 1,35 р. за метр, а не 1,5 р., как прежде. Если рыночная стоимость, по которой ткань продается, не изменилась и осталась на уровне 1,5 р. за метр, тогда разница между авансированной стоимостью (400+80+30) и выручкой от продажи ткани, созданной одним рабочим за смену (600), составит 90 р.

Эта разница называется прибавочной стоимостью. Получается, что прибавочная стоимость, созданная трудом рабочего, равна 30 р., а 60 р. – прибавочная стоимость, созданная более производительной техникой. На деле 60 р. это разница между рыночной и индивидуальной стоимостью товара, то есть *дополнительный доход*, являющийся частью

чистого дохода предприятия как разницы между выручкой и затратами факторов производства.

Дополнительный доход можно рассматривать как дополнительную, или избыточную прибавочную стоимость. Но при этом следует иметь в виду, что если у большинства производителей данного товара вследствие применения столь же производительной техники индивидуальная стоимость таким же образом понизится, это приведет к уменьшению общественной стоимости и исчезновению избыточной прибавочной стоимости у данного товаропроизводителя. Чтобы вновь ее получать, надо применять еще более производительную технику. Таким образом, более эффективные вещественные факторы производства предстанут как условие получения избыточной прибавочной стоимости.

Данное обстоятельство приводит к тому, что возможность получения избыточной прибавочной стоимости становится мощным *стимулятором* роста производительности труда на предприятиях.

8.4. Капитал как самовозрастающая стоимость

Итак, приобретение капитала как фактора производства в объеме, превышающем возможность собственника самому обеспечивать его функционирование, заставляет последнего использовать для этого наемных рабочих. Это предполагает наличие у него денежных средств, достаточных для такого найма. Предназначенные для найма рабочих, или покупки их рабочей силы, денежные средства оказываются тесно связанными с капиталом, образуя единство, обозначенное в экономической теории понятием «авансированный капитал».

Под *авансированным капиталом* понимаются средства, предназначенные для производства и получения прибавочной стоимости. Обычно здесь подразумевают денежные средства, используемые для приобретения вещественных факторов производства и найма рабочих, способных в процессе производства создать товар, реализация которого позволяет получить доход, содержащий прибавочную стоимость.

В данном случае понятие «капитал» выходит за рамки понятия «капитал как фактор производства». Оно имеет более широкое и вместе с тем специфическое экономическое содержание. *Капитал предстает как стоимость, приносящая прибавочную стоимость*, – как самовозрастающая стоимость.

Экономическая сущность капитала как самовозрастающей стоимости выражается формулой: $D - T - D'$, которая получила название *всеобщей формулы капитала*.

Внешне она похожа на формулу товарного обмена, осуществляемого с помощью денег: $T - D - T$, поскольку имеет те же элементы – товар (Т) и деньги (Д) и фазы обращения – $(T - D)$ и $(D - T)$. Но у формул есть весьма существенные различия, указывающие на принципиальную разницу между деньгами как средством обращения и деньгами как капиталом.

1. Деньги как средство обращения опосредует движение товаров, тогда как *движение денег как капитала опосредуется товаром*, который нужен только для того, чтобы обеспечить самовозрастание капитала.

2. Стоимость денег как капитала, с которой начинается его движение, *меньше* стоимости денег, завершающих движение капитала, на величину прибавочной стоимости. (Штрих во всеобщей формуле капитала означает прибавочную стоимость.) В формуле товарного обращения стоимость товара, стоящего в начале формулы, равна стоимости товара, стоящего в конце, что соответствует требованиям закона стоимости. Зная, как создается прибавочная стоимость, мы можем сказать, что использование денег как капитала также не нарушает требований закона стоимости. Парадокс всеобщей формулы капитала объясняется способностью рабочей силы создавать стоимость больше собственной стоимости.

3. Разный порядок одних и тех же символов в данных формулах указывает на *разные цели* использования денег. В одном случае они необходимы для того, чтобы в обмен на свой товар приобрести другой товар в целях потребления. Здесь цель использования денег – получение товара как вещи, способной удовлетворять те или иные потребности. Во втором случае деньги используются для получения новых денег с той же полезностью, но больших по объему. Иными словами, здесь *цель – получение прибавочной стоимости*.

4. Движение денег как товарного эквивалента завершается с приобретением нужного их владельцу товара, они уходят из рук их владельца навсегда. Движение денег как капитала не прекращается – лишь на время они покидают своего владельца, затем возвращаются к нему и вновь направляются в обращение для получения новой прибавочной стоимости. Движение денег как капитала оказывается *непрерывным*.

Таким образом, анализ формулы денег как капитала и ее сравнение с формулой товарного обращения хорошо показывает экономическую сущность капитала как самовозрастающей стоимости, находящейся ради этого самовозрастания в постоянном движении.

Рассмотрение капитала как самовозрастающей стоимости пока-

зывает, что разные его части по разному участвуют в создании стоимости и прибавочной стоимости. В этой связи в теории трудовой стоимости он делится на две части – на постоянный и переменный.

К *постоянному капиталу* относится та часть авансированной стоимости, которая воплощается в средствах производства и которая без изменения переносит свою стоимость на производимый продукт. Это станки, машины, оборудование, сырье, вспомогательные материалы и т.д.

К *переменному капиталу* относится та часть авансированной стоимости, которая используется для приобретения рабочей силы, создающей стоимость больше собственной стоимости на величину прибавочной стоимости. Получается, что эта часть авансированной стоимости в процессе производства возрастает на величину прибавочной стоимости.

Таким образом, если величину постоянного капитала обозначить буквой *C*, переменного – буквой *V*, а прибавочную стоимость – буквой *M*, то стоимость выступит как сумма затрат постоянного и переменного капитала и прибавочной стоимости: $C + V + M$. Поскольку постоянный капитал есть ни что иное как овеществленный в средствах производства труд, то стоимость товара предстает так же, как сумма овеществленного труда и вновь созданной стоимости: $C + (V + M)$.

Особая роль переменного капитала в создании прибавочной стоимости выражается через норму прибавочной стоимости:

$$M' = M/V.$$

Она указывает на соотношение между прибавочной стоимостью и переменным капиталом во вновь созданной стоимости и на то, как вновь созданная стоимость делится между рабочими и владельцами капитала.

Данная формула, будучи связанной с формулой стоимости, лаконично, но достаточно отчетливо указывает на то, что отношения труда и капитала – это прежде всего отношения, касающиеся производства стоимости и ее распределения. Владелец капитала, присваивая произведенный продукт как свою собственность, делится с рабочим частью содержащейся в товаре вновь созданной стоимостью. Одна ее часть идет рабочему в виде заработной платы, другая остается у капиталиста в виде прибавочной стоимости.

Контрольные вопросы и задания

1. Какой труд в товарном хозяйстве предстает как свободный и какой как наемный? Как эти виды труда связаны с предпринимательской деятельностью?

2. При каких условиях возникает наемный труд? Приведите примеры, свидетельствующие о формировании наемного труда в современной России.

3. Чем характеризуется рабочая сила как товар? Чем определяется стоимость и в чем заключается потребительная стоимость товара «рабочая сила»?

4. Объясните, какое значение имеет деление труда на конкретный и абстрактный для понимания процесса создания стоимости и прибавочной стоимости. Определите величину созданной в течение часа прибавочной стоимости, если за это время при ее производстве израсходованы средства производства на сумму 60 р., начислена заработная плата в 20 р. и создана новая стоимость в 40 р.

5. Перечислите известные вам определения капитала. Раскройте экономическое содержание каждого из этих определений.

6. По каким признакам капитал делится на постоянный и переменный?

7. Какие отношения скрываются за формулой стоимости товара и нормы прибавочной стоимости?

Глава 9. ВОСПРОИЗВОДСТВО И НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА

Главенствующая роль капитала в товарном хозяйстве обуславливает необходимость отдельного рассмотрения того, как капитал себя сохраняет и возрастает. Нам предстоит это сделать не только на уровне отдельных предприятий, но и на уровне всего общества, что позволяет видеть новые явления, определяющие тенденции развития товарного хозяйства.

9.1. Кругооборот капитала и прибыль

Подход к капиталу как к самовозрастающей стоимости показывает, что возрастание капитала возможно при его непрерывном движении. Движение капитала предстает в различных его *функциональных формах*.

Вначале он выступает в *денежной форме* – в виде определенной суммы денег, предназначенной для приобретения факторов производства товарного продукта. После того как факторы приобретены, капитал принимает *производительную форму*. Из процесса производства капитал выходит в *товарной форме*, из которой возвращается в исходную денежную форму.

Движение капитала, предполагающее последовательную смену им своих функциональных форм, характеризует *кругооборот капитала*. Это движение можно представить в виде следующей формулы, которая предстает как формула кругооборота капитала:

$$Д - \text{Тфп} \dots \text{П} \dots \text{Т}' - \text{Д}' .$$

Формула показывает, что вначале капитал в виде денег (Д) используется для покупки необходимых факторных товаров (Тфп). Затем в процессе производства (...П...) создается товар (Т'), стоимость которого содержит прибавочную стоимость ('). Товар реализуется и получают деньги (Д'), величина которых превышает первоначальную сумму на прибавочную стоимость. На этом движение капитала не прекращается, деньги снова идут на факторные рынки и кругооборот повторяется.

Непрерывный, постоянно возобновляющийся кругооборот капитала называется его *оборотом*, а период, в течение которого направленный в оборот капитал возвращается вместе с прибавочной стоимостью, называется *временем кругооборота капитала*.

В процессе кругооборота капитала прибавочная стоимость принимает форму *прибыли*. Применительно к отдельным товарам она предстает как разница между ценой товара и затратами капитала, вошедшими в стоимость товара. Эти затраты предстают как *издержки производства* товара. Цена товара, таким образом, предстает как сумма издержек производства этого товара и прибыли, приносимой этим товаром.

Отношение прибыли (Р) к авансированному капиталу (С+V), выраженное в процентах, характеризует норму прибыли Р:

$$P' = P \times 100\% / (C+V).$$

Подобно тому, как цена выступает в виде денежного выражения стоимости товара, так и прибыль есть внешняя *форма проявления прибавочной стоимости*. Но если прибавочная стоимость зависит от производства, то прибыль конкретного предприятия зависит также и от обмена, в частности, от существующей на рынке данного товара цены. Так что понятие «прибыль» предстает как категория производства и обмена.

В экономической теории существуют две основных трактовки источников прибыли.

Первая указывает на то, что источником прибыли является «работа» всех трех факторов производства. Прибыль предстает как сумма разностей между доходами, приносимыми каждым фактором производства и расходами на их приобретение и использование. Особое значение в ее формировании придается предпринимательской деятельности, от которой зависит степень эффективности комбинации факторов и их ис-

пользования. Характерным для факторного подхода является отождествление прибыли и прибавочной стоимости – эти понятия оказываются тождественными.

Вторая трактовка, основанная на теории трудовой стоимости, указывает на прибавочную стоимость, создаваемую живым трудом, как на источник прибыли. Вместе с тем в этой трактовке наряду выделением труда как фактора прибыли, отмечается зависимость прибыли и от других факторов производства. Например, если происходит экономия на вещественных факторах производства, то при данных затратах живого труда может быть получена дополнительная прибыль. Эта дополнительная прибыль есть не что иное, как уже рассмотренная ранее разница между рыночной и индивидуальной стоимостью, то есть избыточная прибавочная стоимость. Так что эти несовпадения между прибылью и прибавочной стоимостью возможны лишь на уровне отдельных предприятий. Если же взять экономику в целом, то сумма произведенных на всех предприятиях прибавочных стоимостей будет равна сумме прибылей, полученных предприятиями: $M = P$.

Получение предприятиями прибыли является необходимым условием воспроизводства капитала, что мы увидим в следующем параграфе.

9.2. Воспроизводство капитала

Подход к капиталу как к самовозрастающей стоимости показывает, что возрастание капитала возможно при его непрерывном движении. Капитал в соответствующей функциональной форме должен направляться в производство, чтобы выйти из него увеличившись на величину прибавочной стоимости, или прибыли. Затем, пройдя ряд функциональных превращений, он должен вновь и вновь направляться в производство. Только благодаря такому непрерывному движению капитал себя сохраняет и увеличивает свои размеры.

Непрерывное, постоянное возобновление капитала как самовозрастающей стоимости называется *воспроизводством капитала*.

Важная особенность данного процесса заключается в том, что воспроизводство отдельного капитала невозможно в отрыве от воспроизводства других индивидуальных капиталов, совокупность которых образует *общественный капитал*. Это означает, что воспроизводство общественного капитала выступает как условие воспроизводства индивидуальных капиталов.

В свою очередь, воспроизводство общественного капитала является лишь частью всего общественного воспроизводства как процесса непрерывного функционирования всего товарного хозяйства.

Общественное воспроизводство основывается на непрерывном производстве, распределении, обмене и потреблении *общественного продукта*. Поскольку в составе общественного продукта содержатся средства производства, то его непрерывное производство есть одновременно воспроизводство *капитала* как вещественного фактора производства. Параллельно на основе потребления содержащихся в общественном продукте предметов потребления воспроизводится и *рабочая сила* как личный фактор производства. Природа как третий фактор производства воспроизводит себя сама. Однако в современных условиях часть общественного продукта приходится направлять на воспроизводство природного фактора производства – на поиски новых природных ресурсов, их рациональное использование, на охрану природной среды как внешнего условия общественного воспроизводства.

Поскольку непрерывный процесс производства возможен при определенных *экономических отношениях*, то должна воспроизводиться и вся система экономических отношений. Так, должны возобновляться отношения между владельцами различных капиталов, между владельцами капиталов и наемными работниками, между покупателями производимых с помощью капиталов товаров и их продавцами. Словом, возобновляется вся совокупность социально-экономических и организационно-экономических отношений, без которых невозможно функционирование общественного хозяйства.

Существует три типа воспроизводства капитала: простое, расширенное и суженное.

Простое воспроизводство капитала предполагает его возобновление в неизменных размерах. Это обеспечивается тем, что произведенная с помощью данного капитала прибавочная стоимость, или прибыль, идет на личное потребление владельца капитала. Возьмем простой пример. Допустим, движение капитала начинается с суммы в 100 р., в которой 80 р. – постоянный капитал, 20 р. – переменный. Завершив свой оборот, капитал принес прибавочную стоимость, или прибыль, в 20 р. Если эта сумма расходуется собственником капитала на приобретение потребительских товаров, необходимых для удовлетворения его личных потребностей, то капитал возобновляет свое движение с прежней величины в 100 р. Из этой суммы 80 р. идет на возобновление постоянного, а 20 р. – переменного капитала.

Обращение к простому воспроизводству показывает, что при данном типе воспроизводства капитал используется как средство удовлетворения личных потребностей его владельца. Капитал, воспроизводя себя, воспроизводит средства существования своего владельца. Становится очевидным, что можно, накопив определенную сумму и превратив ее в капитал, жить на нее бесконечно долго, если не будут нарушены условия воспроизводства капитала.

Расширенное воспроизводство капитала предполагает возобновление капитала в возрастающих масштабах. Источником расширенного воспроизводства является прибавочная стоимость, или прибыль, созданная с помощью данного капитала. Это означает, что лишь часть прибыли идет на удовлетворение личных потребностей владельца капитала. Так, если обратиться к приведенному выше примеру, то прибыль в 20 р. должна быть разделена на две части. Первая часть предстает как личный доход владельца капитала, например, 10 р., а вторая – как капитал, то есть сумма, предназначенная для приобретения дополнительных факторов производства. Благодаря второй части прибыли размеры капитала увеличиваются и составляют 110 р. Налицо его расширенное воспроизводство.

Капитал как самовозрастающая стоимость стремится к расширенному воспроизводству. В субъективном плане это означает необходимость отказа владельцев капитала от использования всей прибыли в качестве личного дохода и направления части ее на расширение капитала. Подобная необходимость обусловлена двумя основными причинами.

Первая причина связана с тем, что размеры капитала олицетворяют *степень богатства* его владельца, в том числе определяют и его личные доходы. Если размеры капитала остаются неизменными, то ограниченными являются и личные доходы его владельца, тогда как рост капитала ведет к увеличению доходов.

Вторая причина скрывается в *конкуренции* со стороны владельцев других капиталов. Положение в конкурентной борьбе во многом зависит от размеров капитала. Очевидно, что если величина отдельного капитала не меняется, тогда как размеры других капиталов, в том числе занятых в той же отрасли, растут, то конкурентные позиции владельца данного капитала слабеют и его могут вытеснить из отрасли. Поэтому для того, чтобы себя сохранить, капитал должен увеличиваться в размерах.

Однако не все преуспевают в конкурентной борьбе. Неудача может привести к утрате части или всего капитала. В этом случае происходит *суженное воспроизводство капитала*. Для данного типа воспроиз-

водства индивидуального капитала характерно то, что доход, получаемый от продажи произведенной с помощью капитала продукции, не превышает затраты капитала. В этом случае владельцам капитала приходится превращать в личный доход не прибыль, которой нет, а часть выручки, необходимой для возмещения износа капитала, и тем самым «продать» свой капитал.

Под капиталом здесь понимаются средства производства: станки, машины, оборудование и т.д. Нередко убыточная работа предприятия вызывает необходимость продажи части его средств производства. С точки зрения всего общества здесь капитал не исчезает. Просто он оказывается в руках других владельцев. Получается, что индивидуальный капитал одного предприятия уменьшается, характеризуя его суженное воспроизводство, тогда как общественный капитал не убывает, а при росте других индивидуальных капиталов может расширяться.

Однако при определенных условиях возможно простое и даже суженное воспроизводство и общественного капитала. Такое происходит при неполном использовании индивидуальных капиталов как факторов производства и сокращении объемов производства, что характерно для экономических кризисов.

9.3. Накопление капитала и его факторы

Применение прибавочной стоимости, или прибыли, в качестве капитала называется *накоплением капитала*. Выделение индивидуального и общественного капитала обуславливает два уровня накопления – уровень предприятия и уровень общества.

На уровне отдельного предприятия накопление возможно, если полученная им в виде прибыли прибавочная стоимость делится на две части – одна образует *фонд накопления*, другая вместе с фондом заработной платы образует *фонд потребления*.

На уровне общества накопление предполагает направление части произведенной в рамках всей экономики прибавочной стоимости, или прибавочного продукта, на расширение общественного капитала. Однако, если ограничиться масштабами национальной экономики и предположить, что она носит замкнутый характер, то расширение капитала возможно при условии, что в составе общественного продукта страны есть дополнительные средства производства сверх тех, что необходимы для замены использованных средств производства. Эти дополнительные средства производства предстают как *чистый капитал*.

Обращение к содержанию накопления показывает, что обеспечение данного процесса предполагает отказ от личного потребления части *национального дохода* как совокупности доходов субъектов товарного хозяйства. В результате национальный доход распадается на фонд потребления и фонд накопления.

Различия в содержании процесса накопления на уровне отдельных предприятий и общества в целом обуславливают различия в факторах накопления на данных уровнях.

На уровне отдельных предприятий можно выделить следующие факторы накопления.

1. *Размеры полученной предприятием прибыли.* Совершенно очевидно, что чем больше прибыль, тем больше средств можно направить на накопление при прежнем уровне потребления. Соответственно, все то, что способствует росту прибыли, следует рассматривать в качестве фактора накопления.

2. *Пропорция,* в которой прибыль делится на капитал и доход. Эта пропорция зависит как от субъективных качеств владельцев капитала, так и от объективных обстоятельств. К последним может быть отнесена острота конкуренции между предприятиями и экономическая конъюнктура, заставляющая расширять производство или, наоборот, сокращать его.

3. *Эффективность* приобретаемых за счет фонда накопления средств производства и их цены. Относительно недорогие, но достаточно эффективные станки, машины, оборудование позволяют при данной величине фонда накопления быстрее наращивать масштабы производства и соответственно увеличивать размеры капитала, чем менее эффективные и более дорогие средства производства.

4. *Разница между применяемым и потребляемым капиталом.* Применяемый капитал представляет собой все используемые на предприятии средства производства. Потребленный капитал – это та часть стоимости средств производства, которая перенесена на готовый продукт. Здесь большую роль играет то, что часть этой стоимости после продажи продукции откладывается в *фонд амортизации*, который используется для замены старых износившихся средств труда на новые. При этом средства этого фонда могут быть использованы до того, как все старое оборудование, станки, машины изнаются. Можно это сделать, продолжая эксплуатировать старые средства труда.

Представим, что на предприятии используются 10 станков, срок

службы которых составляет 10 лет, а стоимость каждого станка равна 10 тыс. р. После первого года службы станков в фонде амортизации должно оказаться средств на сумму 10 тыс. р., которой достаточно для приобретения еще одного станка. Хотя по стоимости капитал здесь не возрос, но масштабы производства увеличиваются, а следовательно, возрастают размеры прибыли, за счет которой осуществляется накопление. Если при этом новый станок окажется более производительным, чем старые, то возможности накопления еще более расширятся.

Рассмотрение данного фактора накопления показывает, что воспроизводство капитала может быть экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивное воспроизводство капитала характеризуется возобновлением капитала на прежней технико-технологической основе. При таком типе воспроизводства расширение размеров капитала обеспечивается путем капитализации части прибыли. Это предполагает приобретение за счет прибыли новых станков, машин, оборудования в дополнение к существующим. Соответственно возрастает число работников, обслуживающих технику, растут затраты капитала.

Интенсивное воспроизводство капитала характеризуется возобновлением капитала на новой более эффективной технико-технологической основе. При данном типе воспроизводства расширение размеров капитала возможно не только за счет фонда накопления, но и фонда амортизации, если взятые из него средства используются на приобретение новой, более производительной техники.

Отмеченные факторы обуславливают процесс накопления и *на уровне всего общества*. Однако здесь накопление зависит не только от возможностей предприятий, но и населения – от того, какую часть своих доходов оно расходует на текущее потребление, а какую сберегает, используя деньги как средство накопления. Мы знаем, что эти деньги обычно лежат в банках, которые могут выдавать их в виде ссуд, используемых для обновления и расширения капитала.

Соответственно, накопление капитала общества оказывается в зависимости от величины *национального дохода* как совокупности доходов всех субъектов экономики и от его деления на фонд потребления и фонд накопления. Отношение фонда накопления к национальному доходу характеризует норму народнохозяйственного накопления:

$$Н' = ФН \times 100\% / НД.$$

9.4. Концентрация и централизация капитала и производства

Накопление служит основой *концентрации капитала*, под которой понимается процесс увеличения размеров индивидуального капитала в результате капитализации приносимой им прибавочной стоимости (прибыли).

Поскольку данный процесс связан с размерами прибавочной стоимости, или прибыли, которая, в свою очередь, зависит от величины создающего ее капитала, то становится ясно, что концентрация означает сосредоточение все большей части капитала общества в руках владельцев крупных капиталов. Чем большая часть капитала сосредоточена у меньшей части владельцев капитала, тем больше степень его концентрации.

Так, в двух отраслях может быть одно и то же число владельцев капитала, например, 1 тыс. чел., и одинаковые размеры совокупного капитала, например, 1 млрд р. Но если в первой отрасли размеры индивидуальных капиталов примерно одинаковые (по 1 млн р.), а в другой 900 млн р. капитала сосредоточено в руках 9 человек, по 100 млн р. у каждого, остальные 100 млн р. находятся в руках 991 человека, то вторая отрасль характеризуется высокой концентрацией капитала. Высокая степень концентрации обуславливает и более высокие темпы накопления капитала, так как крупные капиталы приносят большую прибыль и имеют большие возможности накопления.

Концентрация капитала обычно сопровождается концентрацией *производства* – процессом сосредоточения факторов и объемов производства на крупных предприятиях. Концентрация производства носит отраслевой характер и показывает, какая доля средств производства, рабочей силы и объема производимой продукции в данной отрасли приходится на крупные предприятия.

Приведенный выше пример с концентрацией капитала может быть применен для иллюстрации процесса концентрации производства, если предположить, что каждый владелец капитала одновременно является и владельцем предприятия. В этом случае получится, что во второй отрасли 90% средств производства, а следовательно, основная часть рабочей силы и производимой продукции, сосредоточена на 9 предприятиях. Такая отрасль предстает как отрасль с высокой концентрацией производства.

Следует заметить, что отрасли могут различаться разным соотношением трех факторов производства по отношению друг к другу. В этой связи выделяют *природоемкие*, *трудоемкие* и *капиталоемкие* отрасли, то есть отрасли с относительно большой долей использования (и соответствующих затрат) природных, трудовых и капитальных ресурсов. Вот почему обобщающим показателем концентрации производства служит *объем производимой продукции*. Если значительная часть общего объема производимой в отрасли продукции сосредоточена на нескольких предприятиях, то это свидетельствует о высокой концентрации производства в данной отрасли.

Концентрация капитала может быть ускорена его централизацией. *Централизация капитала* представляет собой процесс увеличения размеров капитала в результате объединения или слияния нескольких ранее самостоятельных капиталов. Данный процесс обеспечивается двумя путями:

1) путем *добровольного слияния* отдельных капиталов в один. Нередко это делается под воздействием конкурентной борьбы в целях сохранения индивидуальных капиталов, если им грозит поглощение более крупным капиталом. Иногда капиталы объединяются для создания единого совместного предприятия, если одного капитала для этого оказывается недостаточно. Одним из способов такого объединения является создание предприятия в виде акционерного общества. Капитал общества образуется путем выпуска и продажи *акций* – ценных бумаг, удостоверяющих наличие у их владельца доли в капитале общества и дающих право на получение соответствующей доли прибыли акционерного общества;

2) путем *поглощения одного капитала другим*, как правило, более крупным. Обычно такое поглощение является результатом конкурентной борьбы – более сильные позиции в ней имеет крупный капитал. Так что крупные капиталы растут быстрее мелких не только в результате более масштабного накопления, но и в результате поглощения других капиталов.

Централизация капитала нередко отражает *централизацию производства*, которая предполагает объединение самостоятельных предприятий в единое производственное целое – в более крупное предприятие либо в производственный комплекс, состоящий из двух и более предприятий, выполняющих общие производственные задачи.

Такое объединение предприятий может быть как *добровольным*,

так и *вынужденным* для одной из объединяющихся сторон. В первом случае оно предполагает слияние капиталов через объединение предприятий. Во втором случае одно предприятие терпит поражение в конкурентной борьбе, объявляется банкротом и его имущество распродается в счет уплаты долгов. Оно может быть скуплено владельцем крупного капитала и стать его собственностью.

Централизация капитала и производства, означая укрупнение индивидуальных капиталов, в свою очередь, способствует их ускоренному накоплению и дальнейшему росту.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие функциональные формы имеет капитал? Почему кругооборот капитала предполагает последовательную смену его форм.

2. Что такое прибыль и чем она отличается от прибавочной стоимости?

3. Издержки производства товара на предприятии составляют 5 тыс. р. Определите величину прибыли предприятия, если оно продало 200 единиц товара по рыночной стоимости в 6 тыс. р.

4. Что понимается под процессом воспроизводства капитала? Почему воспроизводство отдельного капитала невозможно в отрыве от воспроизводства общественного капитала?

5. Чем характеризуется расширенное воспроизводство капитала? Допустим, капитал величиной в 90 млн р. каждый год приносит прибавочную стоимость в 20 млн р., одна половина которого превращается в капитал, а другая идет на личное потребление владельца капитала. Через сколько лет капитал удвоится? Чем можно объяснить стремление капитала к расширенному воспроизводству?

6. Что понимается под накоплением капитала? Что такое чистый капитал? Почему он необходим обществу?

7. Чем экстенсивное воспроизводство капитала отличается от интенсивного? Какой тип воспроизводства предпочтительнее и почему?

8. Что понимается под концентрацией капитала? Что общего у данного процесса с концентрацией производства и что эти процессы отличает друг от друга?

9. Объясните, как централизация капитала и производства способствуют ускоренному накоплению капитала.

Глава 10. МОНОПОЛИИ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Концентрация и централизация капитала и производства на определенном этапе развития товарного хозяйства обусловили возникновение такого явления, как монополия. С экономической сущностью монополии, причинами ее возникновения, формами проявления, влиянием на экономику нам предстоит ознакомиться в этой главе.

10.1. Сущность монополии и факторы ее возникновения

Суть монополии передана самим словом «монополия». По-гречески «моно» – один, «полео» – продаю. Это означает, что *монополия* характеризует ситуацию наличия на рынке одного продавца. Здесь в силу тех или иных причин продавец обладает исключительным правом продажи какого-либо товара на рынке.

Наличие такого права дает ему возможность диктовать свои условия на рынке, прежде всего в области ценообразования. Цена устанавливается выше стоимости не потому, что существует повышенный спрос на товар, а потому, что товар находится в руках одного продавца, который в состоянии определять предложение товара, а через него и цену. Такая цена предстает как монопольно высокая.

Установление цены выше стоимости из-за монопольного положения продавца на рынке означает получение продавцом монопольной прибыли как разницы между монопольно высокой ценой и стоимостью товара. Возможность получения такой прибыли и побуждает крупные компании к установлению своей монополии на рынке, дающей право на исключительную продажу товара.

Подобное право на исключительную продажу какого-либо товара чаще всего является результатом политической или экономической власти.

Политическую власть всегда имело государство, и оно с давних времен пользовалось ею, устанавливая свою монополию, например, на продажу вина, табака, соли, и за счет высоких цен пополняя свою казну. Иногда государство предоставляло такую монополию отдельным торговцам, становившимся монополистами на рынках данных товаров. Это называлось «отдать на откуп» торговлю каким-то товаром.

Экономическая власть устанавливается по мере роста размеров капитала и сосредоточения производства какого-то товара в отдельных руках. Такое сосредоточение является результатом концентрации и централизации производства в отдельных отраслях, победы над конкурентами, обычно более мелкими. С крупными конкурентами нередко дос-

тигается соглашение о разделе рынков сбыта производимых товаров, а иногда возможно их объединение, так что отрасль оказывается под контролем одной крупной компании или объединения компаний, то есть монополизирована.

В странах, где товарное хозяйство достигло довольно высокого уровня развития, процессы создания монополий стали наблюдаться в последней трети XIX – начале XX в. Эти процессы нашли подробное освещение в книге В.И.Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма».

Процессы монополизации происходят до сих пор. В результате к настоящему времени половина мирового производства сосредоточена в руках примерно 1 тыс. крупных компаний, что свидетельствует о чрезвычайно высокой степени концентрации производства.

Мы видим, что важнейшим фактором возникновения монополии является *конкуренция*. Она ведет к концентрации и централизации производства и образованию на этой основе монополий.

В некоторых отраслях существование монополии может быть обусловлено отраслевой спецификой. В этом случае говорят о наличии в них *естественных монополий*. К таким отраслям относятся, например, железнодорожный транспорт, электроснабжение, водоснабжение, газоснабжение и т.п. Иметь несколько железнодорожных компаний, которые конкурировали бы между собой, обеспечивая проезд пассажиров, например, из Челябинска до Уфы, экономически невыгодно. Полученные доходы у этих компаний не смогли бы покрыть издержки производства. Иметь в подобных отраслях одну компанию вполне естественно и нормально, то есть экономически выгодно как с точки зрения интересов отдельных компаний, так и всего общества.

Кроме того, монополия может быть рождена системой *патентования*, согласно которой закрепляется право единоличного использования какого-либо изобретения, авторской идеи в течение определенного срока. Так что тот, кто производит и продает запатентованную продукцию, предстает как монополист.

Монополия может возникнуть и в результате использования какого-то *уникального фактора производства*, которого нет у других товаропроизводителей. Если на каком-то участке земли производится особый сорт винограда, который нигде больше не растет, то продавец этого винограда предстает как монополист. Если из такого винограда делается вино – совершенно неповторимое и уникальное по своим свойствам – то продавец вина также предстает как монополист.

Здесь мы видим, что в принципе монополистом может стать любой товаропроизводитель, который производит уникальный товар, непохожий на другие товары. Если талант человека проявляется в способности создавать оригинальные вещи или идеи, то талантливый человек может тоже быть монополистом. Таковым, к примеру, можно считать художника, выставившего свои неповторимые полотна на продажу. Значит, монополия может быть порождена *талантом* отдельных людей.

Итак, мы видим, что монополия возникает по разным причинам. Однако на рынке выделяются монополии, имеющие в своей основе экономические корни, порожденные самой системой товарно-денежных отношений. Именно таким монополиям мы посвятим дальнейший анализ.

10.2. Формы монополистических объединений

Наиболее распространенным способом монополизации какой-то отрасли является объединение крупных компаний. Компании, вошедшие в объединение, на рынке соответствующего товара предстают как единое целое, то есть как монополия. Такие объединения могут быть различными, варьируясь от весьма простых до очень сложных форм.

Наиболее простыми монополистическими объединениями являются временные соглашения между отдельными компаниями, именуемые *пулами*, *рингами*, *конвенциями* и т.п. Название таких объединений зависит от предмета соглашения. Это могут быть соглашения о цене на производимую в отрасли продукцию, о совместных действиях в отношении конкурентов, не вошедших в данное объединение, о правилах поведения на рынке данного товара и т.д. Поскольку соглашения носят временный характер, то такие монополистические объединения являются неустойчивыми.

Более устойчивой формой монополии является *картель* – соглашение между отдельными компаниями о ценах на производимую продукцию, о рынках сбыта этой продукции, о квотах на ее производство. Картельными могут быть соглашения о ценах на сырье, из которого производится продукция. Такие соглашения еще не означают полную монополизацию отрасли, так как они заключаются между компаниями, сохраняющими свою производственную и коммерческую самостоятельность и выступающими на рынке в роли продавцов, согласовывающих свои действия друг с другом.

Качественно иной формой монополии является *синдикат*, представляющий собой объединение отдельных компаний для создания совместных предприятий по сбыту производимой продукции. Здесь в полном смысле возникает монополия в лице одного сбытового предприя-

тия, которое получает возможность определять условия продажи товара, прежде всего цену.

Следующей, уже завершенной формой монополии является трест. *Трест* представляет собой объединение компаний не только для совместного сбыта, но и производства каких-то товаров. Входящие в трест компании лишаются не только сбытовой, но и производственной самостоятельности, превращаясь, по существу, в единую компанию.

В основе образования трестов лежит процесс централизации производства, которая может быть как горизонтальной, так и вертикальной. *Горизонтальная централизация* объединяет предприятия, относящиеся ко вторичному сектору производства, то есть к отраслям, производящим отдельные полуфабрикаты, заготовки, узлы, которые будучи соединены, образуют конечный продукт. С ним трест как монополист выходит на рынок. *Вертикальная централизация* объединяет предприятия, относящиеся ко всем секторам производства. Предприятия первичного сектора заняты производством сырья, которое перерабатывается и превращается в готовый продукт на предприятиях вторичного сектора. Услуги предприятий третичного сектора, входящих в трест, обеспечивают бесперебойное производство и сбыт товаров. Такую централизацию предприятий различных секторов и отраслей производства называют также *вертикальной интеграцией*, а тресты, основанные на ней, – *комбинатами*.

В современных условиях распространенной формой объединений, способных монополизировать производство и сбыт товаров, является концерн. *Концерн* – это объединение компаний путем покупки их контрольных пакетов акций какой-то одной компанией, ставшей головной. Вошедшие в концерны компании могут сохранять производственную и сбытовую самостоятельность, но они лишены финансовой самостоятельности.

В концерн обычно входят компании, относящиеся к разным отраслям, но имеющие общие технологические связи. Поэтому концерн, как правило, является многопрофильным, то есть производящим различные виды товаров, при этом у них есть основной вид продукции, на рынке которого концерн обычно выступает как монополист. Так, нефтеперерабатывающий концерн кроме бензина как основного продукта может производить различные масла, оборудование для бензоколонок, технику для бурения нефтяных скважин и т.п.

Создание многоотраслевых концернов позволяет получать не только высокую, но и стабильную прибыль, поскольку под контролем концерна оказываются предприятия отраслей с разной нормой прибыли, но в совокупности имеющих норму выше средней.

Возможность получения стабильной прибыли за счет нахождения капитала в разных отраслях обусловила возникновение такой формы объединения компаний, как конгломерат. Особенность конгломерата заключается в том, что он объединяет предприятия разных отраслей, технологически не связанных друг с другом. Такой принцип объединения называется диверсификационным. *Диверсификация* представляет собой процесс внедрения какой-то одной, достаточно мощной компании в различные отрасли с целью установления над ними финансового контроля и получения устойчиво высоких доходов.

Конгломерат, как и концерн, создается путем приобретения одной компанией контрольных пакетов акций других компаний. Обычно конгломерат объединяет высоко прибыльные компании либо компании с реальными перспективами получения высокой прибыли. Если у входящих в конгломерат компаний норма прибыли начинает снижаться, то от такой компании конгломерат стремится освободиться. Поэтому по своему составу конгломерат в отличие от концернов не является постоянным. Но именно это непостоянство позволяет конгломерату иметь общую норму прибыли выше средней.

Высокая норма прибыли конгломерата может быть обусловлена и установлением отдельными компаниями, входящими в конгломерат, монополии на рынках своих товаров. Поэтому нередко вся мощь и влияние подобного объединения направлена на то, чтобы обеспечить для своих компаний такую монополию.

Рассмотренные объединения компаний не всегда являются в полном смысле монополиями. Бывает, что подобных объединений в отрасли и на соответствующем рынке несколько. Такие объединения предстают как олигополии. *Олигополия* характеризует ситуацию, при которой на рынке устанавливается господство нескольких продавцов. (Греческое слово «олигос» на русский переводится как «немногочисленный».)

Особенность современных монополистических образований заключается в том, что они стремятся подчинить себе не только рынки отдельных товаров, но и расширить свое влияние на другие отрасли через установление над ними финансового контроля. Для этого ими устанавливается тесная связь с банками, которые обычно включаются в монополистическое объединение. В результате столь тесного переплетения промышленного, торгового и банковского капитала возникает финансовый капитал. *Финансовый капитал* представляет собой единство капитала крупных кредитно-банковских учреждений и капитала нефинансовых, обычно промышленных, корпораций.

Лица, в чьих руках находится финансовый капитал, образуют *финансовую олигархию*. («Олигархия» в переводе с греческого означает

«власть немногих».) Поскольку финансовый капитал пронизывает всю экономику, то его собственники действительно обладают огромной экономической властью.

Финансовый капитал отдельных монополистических объединений может объединяться с финансовым капиталом других объединений, в результате чего образуются мощные *финансово-промышленные группы*, под контролем которых оказываются важнейшие сферы хозяйств. В США, например, насчитывается 20 таких групп, в Японии – 6, ФРГ – 5, Великобритании – 8, Франции – 9, Италии – 4. Идет формирование промышленно-финансовых групп и в современной России.

10.3. Влияние монополий на товарное хозяйство

Монополии оказывают довольно противоречивое воздействие на развитие товарного хозяйства. Оно может быть как положительным, так и отрицательным.

Отметим сначала *положительное* воздействие монополий на экономику.

1. Поскольку монополии возникают на основе концентрации производства, то благодаря ей у них возникает возможность использования *преимуществ крупного производства*, в том числе иметь положительный эффект на масштабе. Создав крупномасштабные производства, монополии смогли заполнить рынки товарами массового потребления и получать при этом повышенную прибыль не только за счет высоких цен, но и низких издержек производства.

2. Монополии, обладая огромными капиталами, способствовали *возникновению новых производств*, ставших своеобразными «локомотивами» национальных хозяйств. Это – автомобилестроение, авиастроение, электротехническая и электронная промышленность, нефтепереработка и другие, относящиеся к разряду капиталоемких и наукоемких производств, «неподъемных» для мелких и средних товаропроизводителей.

3. Подчинив себе значительную часть мелких и средних предприятий, монополии вместе с тем способствуют их *большей устойчивости* благодаря тому, что стали заказчиками для многих из них. Нередко на одну монополию работают сотни и даже тысячи мелких и средних предприятий, поставляя ей различные детали. Такая монополия предстает в виде *монопсонии* – единственного покупателя на рынке отдельных изделий («псоней» – по-гречески «покупать»). Относительно устойчивое положение монополий в товарном хозяйстве обеспечивает и большую устойчивость для связанных с ними мелких и средних компаний, а следовательно, устойчивую занятость и доходы их работников.

4. На предприятиях самих монополий, как правило, *более благоприятные условия труда и оплаты*, чем на немонополизированных предприятиях, более стабильна занятость. Все это имеет не только экономическое, но и социальное значение.

5. Наконец, следует отметить вклад монополий в *развитие внутрифирменного планирования, менеджмента, маркетинга*, ставших важными факторами развития современного товарного хозяйства. Кроме того, монополии стали развивать на своих предприятиях систему «человеческих отношений», имеющую важное социально-экономическое значение, поскольку она направлена на коренное изменение отношений между руководителями предприятий и рядовыми работниками.

Однако наряду с положительным монополии стали оказывать на экономику и общество в целом *отрицательное* воздействие.

1. Монополии, будучи порождением отношений конкуренции, с самого начала стали *подавлять конкурентов*, а следовательно, и конкуренцию, сводя на нет связанные с ней преимущества товарного хозяйства.

2. Практика *монополистического ценообразования* явилась одной из причин того, что средний уровень цен на рынках приобрел тенденцию к повышению. Нередко монополии путем внесения в производимые ими товары косметических изменений выдают их за новые или более качественные и продают по высоким ценам.

3. Поскольку монополия предстает в роли единственного производителя и продавца какого-то товара, то она стремится влиять на спрос, делая его более предсказуемым, но не в интересах потребителей. Так, монополия рассчитывает срок службы своих товаров с учетом производственных возможностей своих предприятий и вносит конструктивную «погрешность» в потребительские свойства данных товаров, которая ограничивает их полезность расчетным сроком. По истечению этого срока потребитель товара вынужден его выбрасывать и покупать новый. Монополии стали использовать методы прямой манипуляции поведением потребителей, побуждая их к покупкам товаров не всегда им нужных, широко используя в этих целях рекламу.

4. Монополии оказались способными *сдерживать научно-технический прогресс*, поскольку обнаружили более выгодным для себя увеличивать прибыль путем повышения цен, а не снижения издержек. Более того, в целях сохранения своего монопольного положения на рынках определенных товаров они могут скупать патенты, использование которых позволяет производить товары-заменители, способные конкурировать с товарами монополий. Запатентованные изобретения нередко скрываются от общества и не используются.

5. Поскольку любая монополия стремится расширить сферу своего влияния, то монополии стали вторгаться в сферу деятельности государства: законодательство, административное управление, внешнюю политику для того, чтобы с помощью государства усилить свои экономические позиции. Более того, монополии проявили стремление *подчинить себе государство*, сделать его орудием своего господства. Тем самым государство при таком устремлении монополий перестает отражать интересы всего общества, превращаясь в своего рода «комитет по заведованию» делами монополий. Подобное превращение ослабляет национальную экономику и общество в целом.

Негативное воздействие монополий на экономику и общество в целом выявилось уже в конце XIX века. Отражая интересы общества в целом, государство в ряде стран стало принимать меры, направленные против монополий. В 1890 г. впервые в мире в США был принят антимонопольный закон Шермана, запрещающий монополистические сговоры и объединения. Однако в правовом отношении закон был далек от совершенства и монополии сохранили возможность его обхода. Поэтому в США в 1914 г. появился еще один антимонопольный закон – закон Клейтона, направленный против создания трестов и получивший название «антитрестовского».

Следует отметить, что по-настоящему антимонопольные законы начали действовать лишь после Второй мировой войны. Это было обусловлено как более тщательной юридической проработкой антимонопольного законодательства, так и усилением мощи государства, ставшего способным противодействовать силе монополий. В 1948 г. довольно эффективное антимонопольное законодательство было принято в Великобритании, в 1957 г. в ФРГ, в 1963 г. во Франции. Подобное законодательство появилось и в России в связи с переходом к рыночной экономике.

Согласно антимонопольным законам запрещена концентрация производства и сбыта отдельных видов товаров в одних руках. Более того, некоторые законы запрещают сосредоточение в руках одной компании производства и сбыта свыше 50%, а иногда и 40% какого-либо товара. В некоторых странах есть запреты на сосредоточение в одних руках контрольных пакетов акций других компаний.

Проводя антимонопольную политику, государство может устанавливать прямой контроль над ценами на товары, производимые монополиями, особенно, когда эти товары имеют социальную значимость, как, например, услуги транспортных или энергетических компаний. Иногда государство идет на *национализацию* компаний-монополистов для того,

чтобы обеспечивать производство необходимых для других компаний товаров и их продажу по приемлемым ценам.

Тем самым, проводя антимонопольную политику, государство пытается устранить негативное влияние монополий на национальную экономику. Но, как правило, государство не препятствует деятельности «своих» монополий на международном уровне, поскольку здесь происходит особенно ожесточенная конкуренция, выстоять в которой могут только очень крупные и влиятельные компании.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое монополия? С какой целью создаются монополии?
2. Какие причины обусловили возникновение монополий? На какие две группы можно разделить эти причины?
3. Перечислите основные формы монополий. В чем качественное отличие синдиката от картеля, треста от синдиката, концерна от треста?
4. Что понимается под финансовым капиталом? Чем финансовый капитал отличается от обычного банковского капитала?
5. В чем проявляется положительное влияние монополий на национальную экономику? В чем – отрицательное? В каком случае использование монополиями рекламы имеет положительный для потребителя эффект? В каком – отрицательный?

Глава 11. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА. ХОЗЯЙСТВО ПЕРЕХОДНОГО ТИПА

Рассмотренные нами условия, основные черты и тенденции развития товарного хозяйства позволяют сделать вывод о неформационном характере товарно-денежных отношений, лежащих в основе данного хозяйства. В самом деле, возникнув еще в период разложения первобытно-общинного строя, эти отношения пережили не одну общественно-экономическую формацию и сохранились до сих пор. Вместе с тем в каждом обществе товарное хозяйство имело определенную социально-экономическую форму, определяемую экономическими отношениями между людьми как представителями определенных классов и социальных групп. Для того чтобы представление о товарном хозяйстве было полным, данная заключительная глава посвящена раскрытию содержания его социально-экономических форм. Значение главы усиливается тем, что без обращения к этим формам трудно разобраться и с теми процессами, которые происходят в современной российской экономике.

11.1. Простое и капиталистическое товарное хозяйство

Производство товаров на рынок возникло в период разложения первобытно-общинного строя, означая формирование *простого товарного хозяйства*. Исторически оно было представлено мелкими ремесленниками, крестьянами и торговцами, которые существовали в таких ставших историей обществах, как рабовладельческое и феодальное, и существуют до сих пор.

Подобная живучесть простого товарного хозяйства обусловлена рядом его *характерных особенностей*.

1. В основании простого товарного хозяйства находится *индивидуальная частная собственность на средства производства* и производимые товары. Эта форма собственности сохранилась до сих пор, объясняя факт наличия простого товарного хозяйства и в наше время.

2. Простое товарное хозяйство предполагает использование *личного труда* собственников средств производства.

3. Производство осуществляется *в целях удовлетворения личных потребностей* товаропроизводителей.

4. Для простого товарного хозяйства характерен *простой тип воспроизводства*. Это обусловлено тем, что, как свидетельствует история, личные потребности простых товаропроизводителей были довольно скромными, не отличаясь сколько-нибудь заметным ростом. Простой тип воспроизводства также обусловлен относительной простотой орудий труда, не обеспечивавших необходимого для расширенного воспроизводства увеличения масштабов производства. К тому же ограниченный и почти не менявшийся спрос на рынке не требовал роста производства.

5. Производство в простом товарном хозяйстве носит *частный характер*, осуществляется стихийно и *подчиняется требованиям закона стоимости*, выполняющим роль регулятора производства.

Существуя при различных способах производства, простое товарное хозяйство никогда не составляло экономическую основу ни одного из этих способов. В каждой общественно-экономической формации оно подчиняется системе господствующих социально-экономических отношений. Так, при рабовладельческом и феодальном способах производства простое товарное хозяйство играло вспомогательную роль, обеспечивая господствующие классы товарами, которые не производились в рамках натуральных хозяйств рабовладельцев и феодалов.

На поздних этапах существования феодального общества простое товарное хозяйство стало организовываться в форме цехового ремесла, разложение которого наряду с разорением мелких товаропроизводите-

лей явилось одной из предпосылок возникновения капиталистического товарного хозяйства.

Капиталистическое товарное хозяйство характеризуется тем, что в системе экономических отношений центральное место занимают отношения между двумя классами: капиталистами как владельцами капитала и рабочими как собственниками рабочей силы. Именно эти отношения определяют основные *особенности* данного типа хозяйства.

1. Основной капиталистического товарного хозяйства является *крупная частная собственность на капитал* как фактор производства, объективно предполагающая необходимость использования наемных рабочих.

2. Именно в капиталистическом хозяйстве *товаром становится* рабочая сила людей, лишенных собственных средств производства и средств существования.

3. *Целью производства* является получение прибавочной стоимости, или прибыли.

4. Центральными являются *отношения эксплуатации*, характеризующиеся безвозмездным присвоением капиталистами прибавочной стоимости, созданной рабочими. На степень такой эксплуатации указывает норма прибавочной стоимости

5. Поскольку капитал как стоимость стремится к возрастанию, то возобновление капиталистического производства в долгосрочном плане осуществляется в *расширенных масштабах*.

6. Производство носит *стихийный характер* и подчиняется регулирующему воздействию закона стоимости, что предполагает кризисы и возможность в среднесрочном плане простого и даже суженного воспроизводства.

7. Товарно-денежные отношения в капиталистическом хозяйстве носят *всеобщий, или тотальный, характер*, охватывая не только сферы экономики как товарного хозяйства, но сферы, непосредственно не относящиеся к экономике: политику, культуру, искусство, и даже нравственность и мораль. Мерай всех вещей становятся деньги.

Последняя особенность говорит о том, что именно при капитализме товарное хозяйство достигает всей полноты своего развития.

Капиталистическое товарное хозяйство в своем развитии прошло ряд стадий.

Первая характеризуется как *стадия первоначального накопления капитала*. На этой стадии происходили два взаимосвязанных процесса. С одной стороны, происходила концентрация средств производства в руках формирующегося класса капиталистов. С другой стороны, шло

формирование рабочего класса путем лишения значительной части населения, включая многих представителей мелкотоварного производства, собственных средств производства и средств существования, и потому вынужденных продавать единственное, что могли продать – свою рабочую силу.

Поскольку на данном этапе труд оставался еще ручным, каждый рабочий формально мог снова стать независимым товаропроизводителем.

В Европе стадия первоначального накопления капитала приходилась на XVIII – начало XX веков.

Вторая стадия предстает как *капитализм свободной конкуренции*. Эта стадия характеризуется полной победой капиталистического способа производства. Основной производственной ячейкой товарного хозяйства стала машинная фабрика, с которой не могли конкурировать мелкие ремесленные мастерские, поэтому конкуренция на внутриотраслевом и межотраслевом уровнях шла в основном между владельцами фабрик.

Происходит *реальное подчинение труда капиталу*, так как рабочие уже не могли стать самостоятельными товаропроизводителями. На данной стадии роль государства в хозяйственной жизни общества минимальна. Деятельность товаропроизводителей определяется законами рынка, прежде всего законом стоимости. Пик развития капитализма свободной конкуренции в Европе приходится на середину XIX века.

Третья стадия капиталистического товарного хозяйства предстает как *монополистическая*. Она характеризуется господствующим положением в экономике монополий, которые начинают распространять свое влияние на всю мировое хозяйство.

Четвертая стадия капитализма предстает как стадия *государственно-монополистического капитализма* (ГМК). Она характеризуется соединением силы монополий с силой государства в единый механизм, используемый в интересах финансовой олигархии.

Опираясь на огромные финансовые возможности, монополии начали подчинять себе государственный аппарат и использовать его в своих интересах. Наиболее простым способом такого подчинения явился подкуп государственных чиновников. Более сложным, но надежным способом стала *личная уния*, предполагающая, с одной стороны, занятие государственных постов представителями монополий, а с другой – переход государственных чиновников после отставки или ухода на пенсию в правления и директорские советы крупных корпораций.

ГМК начал складываться в развитых странах с конца XIX века и наиболее полно проявил себя в периоды подготовки и проведения двух мировых войн.

После Второй мировой войны данная форма взаимодействия монополий и государства стала испытывать мощное сопротивление со стороны антимонополистических сил и к настоящему времени ГМК предстает как тенденция, проявляющаяся в стремлении крупных финансово-промышленных групп использовать государство в своих целях, главным образом на международном уровне. Политика распространения власти ТНК на глобальном уровне получила название *глобализма*.

11.2. Социалистическое товарное хозяйство

Социалистическое товарное хозяйство впервые начало формироваться в СССР в 20-е гг. XX в. в период новой экономической политики. После Второй мировой войны оно возникло в ряде стран Восточной Европы, Азии и Латинской Америки.

Основой социалистического товарного хозяйства является государственная и кооперативная собственность на средства производства. Соответственно основными субъектами социалистического товарного хозяйства являются рабочий класс, крестьянство и государство в лице руководителей различных уровней хозяйственного управления.

Условия для возникновения социалистического товарного хозяйства появились вместе с развитием монополий, которые создали предпосылки для использования возможностей крупномасштабного производства в интересах большинства населения, а не финансовой олигархии. Социалистический характер революции в России в октябре 1917 г., происшедшей в результате крайнего обострения противоречий в обществе, обеспечил переход к практическому использованию таких возможностей.

В ходе революции была проведена национализация крупных частных предприятий, предполагавшая их передачу в собственность государства. Впоследствии через кооперацию были укрупнены мелкие и средние предприятия и хозяйства. В сельском хозяйстве кооперация объединила мелкие крестьянские хозяйства в коллективные хозяйства (колхозы). В настоящее время классическим примером социалистического товарного хозяйства является Китайская народная республика (КНР), где лишь 5% промышленной продукции дают частные предприятия, а остальное – государственные и коллективные предприятия.

Социалистическому товарному хозяйству присущи следующие *особенности*.

1. Основой хозяйства является *общественная собственность* в двух формах: государственной и кооперативной. Соответственно общественное хозяйство во всех его сферах представляют государственные и

кооперативные предприятия. Наряду с ними сохраняются личные хозяйства, основанные на личном труде их владельцев и имеющие преимущественно натуральный характер.

2. *Рабочая сила не является товаром*, поскольку ее носители выступают совместными собственниками используемых ими средств производства.

3. Целью производства является *непосредственное удовлетворение потребностей членов общества*. Вот почему социалистические предприятия занимаются не только производством товарной продукции потребительского, инвестиционного и оборонного назначения, но и обеспечивают стабильную занятость рабочему населению, выплату заработной платы с учетом затрат труда работников, оплачивают отпуска и больничные листы, содержат объекты социального назначения: детские сады, дворцы культуры, спортивные сооружения, базы отдыха и даже жилье.

4. Самостоятельность предприятий ограничена рамками *хозяйственного расчета*, предполагающего учет затрат предприятия и его сравнение с результатами в целях обеспечения прибыльности производства.

5. *Цены* подвергаются сознательному регулированию со стороны государства и играют не только экономическую, но и социальную роль.

6. Производимая на предприятиях *прибавочная стоимость* через налог на прибыль и налог с оборота присваивается государством и используется на нужды всего общества, в том числе расширение производства за счет строительства новых предприятий, содержание науки и системы бесплатного образования, здравоохранения, культуры и отдыха, обеспечение национальной безопасности.

7. Отношения конкуренции в рамках социалистического товарного хозяйства проявляются в форме *соревнования*, предполагающего возможность оказания помощи соперникам.

8. Товарно-денежные отношения носят ограниченный характер, действие закона стоимости подчинено требованиям *закона планомерного развития*. Под планомерностью понимается сознательное поддержание пропорций в рамках всего народного хозяйства.

Наличие единого народнохозяйственного плана и органов централизованного управления обуславливает то, что совокупность государственных предприятий, по существу, выступает как единая социально ориентированная корпорация. Тем самым товарно-денежные отношения в рамках государственного сектора экономики оказываются ограниченными.

В СССР ограничения на пути товарно-денежных отношений были усилены в 30-е гг., когда военная угроза со стороны стран Антанты, Германии и Японии потребовала перевода экономики на мобилизационный тип развития, характеризующийся концентрацией ресурсов при решении жизненно важных для страны задач. В данном случае речь шла о мобилизации ресурсов на обеспечение обороноспособности страны. В западной экономической литературе такой тип экономики получил название «командной», то есть развивающейся не по законам рынка, а по командам органов централизованного управления народным хозяйством.

В этих условиях товарно-денежные отношения получили особое развитие в *теневом секторе* экономики, представленном подпольными цехами и спекулянтами, скупающими по низким ценам продукцию государственных предприятий и продающими ее по более высоким рыночным ценам. Товарно-денежные отношения получили распространение и в сфере взаимодействия граждан как субъектов личных подсобных хозяйств.

В СССР государство как монополист вступало в полноценные товарно-денежные отношения и соответствующие отношения конкуренции лишь на мировом рынке. Поддержание монополии государства на внешнюю торговлю было призвано обеспечить достаточную степень конкурентной способности национального хозяйства на международном уровне.

Мобилизационный характер экономики СССР, неразвитость в ней сферы товарного обмена, общая ограниченность товарно-денежных отношений, в том числе их сочетание с государственным народнохозяйственным планированием, и наличие монополии государства на внешнюю торговлю – все это дало основание западной экономической науке относить экономику СССР к нерыночной.

11.3. Хозяйство переходного типа. Переход хозяйства современной России на рыночный путь развития

В современных условиях хозяйства многих стран можно отнести к переходному типу. Переходность характеризуется радикальными изменениями в самой системе экономических отношений – как социально-экономических, так и организационно-экономических, так что в ней можно наблюдать элементы старых и новых отношений.

В одних странах происходит формирование нового типа хозяйства, получившего название *социальное рыночное хозяйство*. К ним относятся многие наиболее развитые страны. Одновременно в них сохраняются черты капиталистического хозяйства с соответствующей системой товарно-денежных отношений и проявляются признаки иного – со-

циалистического хозяйствования, характеризующиеся расширением сферы нетоварных отношений.

В других странах идут процессы формирования капиталистических товарных хозяйств с характерной классовой структурой и экономическими отношениями.

Для социального рыночного хозяйства характерны следующие *особенности*.

1. Демонстрация многими предприятиями (компаниями) отказа от прибыли как цели производства и провозглашение в качестве своей «миссии» более *полное удовлетворение потребностей потребителей*. Кроме экономической миссии компании берут на себя «социальную ответственность» за положение своих работников и членов их семей, их качество жизни.

2. Развитость системы социального страхования. При этом фонды социального страхования формируются не только за счет заработной платы трудящихся, но и взносов предпринимателей.

3. Возникновение «*рабочих предприятий*», собственниками которых являются их работники, рабочая сила которых перестает быть товаром.

4. *Изменение трудовых отношений* на многих предприятиях. Это проявилось в создании на них рабочих советов, принимающих участие в решении многих производственных вопросов, в распространении акций среди рабочих, в формировании особого класса управляющих (менеджеров), являющихся наемными работниками, но обладающих на предприятиях значительной властью, в замене отношений эксплуатации на предприятиях отношениями партнерства.

5. Замена совершенной конкуренции *несовершенной* в результате того, что товаропроизводители все больше работают на конкретного, заранее выявленного в ходе маркетинговых исследований потребителя.

6. *Усиление экономической и социальной роли государства*. Это проявляется в росте государственного сектора экономики, а также в активном воздействии государства на частные предприятия в целях возложения на них социальной и экологической ответственности. Кроме того, государство устанавливает минимум заработной платы, обеспечивающий возможность воспроизводства рабочей силы, определяет условия труда, берет на себя развитие социальной сферы: образование, здравоохранение, культуру, отдых.

7. Использование государством *индикативного планирования* и программирования для обеспечения стабильного и динамичного разви-

тия национального хозяйства, поддержания социально приемлемого уровня цен на товары массового потребления.

8. Возникновение на основе развития кредитных отношений класса мелких предпринимателей, не являющихся капиталистами, поскольку их капитал является заемным. При этом они трудятся, как правило, больше наемных рабочих, имея личный доход, не всегда адекватный их труду.

Отмеченные особенности социального рыночного хозяйства не отменяют капиталистических принципов хозяйствования, но эти принципы преимущественно проявляются на уровне мирового хозяйства через деятельность ТНК, МНК, через межгосударственные соглашения и союзы.

В результате государства с социальным рыночным хозяйством применяют «двойной стандарт»: создают условия для некапиталистического развития у себя, но одновременно «подталкиваются» на путь капиталистического развития другие страны, создавая вокруг себя систему так называемого «периферийного капитализма».

Речь идет о государствах Западной Европы и США, которые, проводя согласованную геополитику, используют национальную элиту слаборазвитых стран для проведения в них «радикальных рыночных реформ» и переводят эти страны в режим внешнего управления, создавая тем самым геоэкономическую систему беспроигрышной для себя международной конкуренции.

Успех политики «двойного стандарта» дает развитым странам значительную выгоду прежде всего благодаря перераспределению стоимости, произведенной на международном уровне в их пользу. Хозяйства стран «периферийного капитализма» занимают в системе международного разделения труда нишу, которую невыгодно занимать развитым странам. Так, более выгодно заниматься производством и продажей на мировом рынке конечной продукцией, чем сырьевой, ввиду ее высокой стоимости и возможности при установлении цен на наукоемкую продукцию включать надбавку, получившую название интеллектуальной ренты. Перераспределение стоимости происходит и благодаря обращению в слаборазвитых государствах валют стран развитых.

Кроме того, различия в уровне жизни трудящихся развитых и развивающихся стран ведут к переливу квалифицированной рабочей силы в развитые страны, давая им экономию на расходах по воспроизводству рабочей силы и увеличивая производимую в них стоимость и прибавочную стоимость. Более стабильное положение в этих странах способствует тому, что в них из менее развитых стран направляются потоки капитала в целях его сохранения.

Ко второй категории стран с экономикой переходного типа относятся слаборазвитые государства Африки, Азии, Латинской Америки. В них длительное время существовали докапиталистические способы хозяйствования. Вовлечение их с конца XIX века в систему колониальной зависимости от развитых капиталистических государств дало мощный толчок к развитию капиталистических отношений, но окончательное их оформление не завершилось до сих пор.

С начала 90-х гг. к таким странам присоединилась Россия, страны СНГ и восточно-европейские государства, начавшие с конца 80-х гг. переход от социализма к капитализму. Подобный переход имеет как внутренние, так и внешние причины.

Внутренние причины связаны с товарным характером социалистического хозяйства. Мы уже знаем, что товарно-денежные отношения являются основой капиталистического способа производства. Факт их существования при социализме говорит об объективной возможности поворота хозяйства на капиталистический путь. В СССР такая объективная возможность превратилась в необходимость в конце 80-х гг., когда правительством было принято решение о создании частных предприятий в форме кооперативов, основанных на использовании наемного труда. Возникновение подобных предприятий привело к сращиванию их собственников с ведающими вопросами экономики государственными служащими и руководителями государственных предприятий и формированию на хозяйственном и государственном уровне класса, приступившего при активной поддержке западных государств к переводу России на капиталистический путь развития.

Переход к капиталистическому товарному хозяйству в России осуществляется по следующим направлениям.

1. *Приватизация* государственных предприятий, предполагающая их превращение в объекты частной собственности. Подобное превращение было осуществлено, во-первых, путем их простой передачи в частные руки, во-вторых, путем продажи частным лицам и, в-третьих, путем акционирования государственных предприятий. Благодаря приватизации возрос и укрепил свои позиции класс капиталистов, товарно-денежные отношения приобрели всеобщий характер. Особое развитие получила сфера товарного обращения.

2. *Лишение рабочего населения средств производства.* Это было осуществлено с помощью выпуска «ваучеров» – ценных бумаг, свидетельствующих о наличии у их владельцев доли собственности государственных предприятий. Каждый житель страны получил такой «ваучер», став таким образом владельцем соответствующей доли государственной

собственности. Одновременно была проведена оценка имущества государственных предприятий, которая оказалась многократно ниже их стоимости, что означало обесценение «ваучеров». Процесс лишения рабочего населения собственности на средства производства был завершён инвестиционными фондами и обычными перекупщиками, подешевке скупившими у населения «ваучеры». В результате возникло важное условие превращения рабочей силы в товар.

3. *Либерализация экономики*, означавшая переход к свободному ценообразованию, возможность самостоятельного занятия бизнесом для каждого, свободу купли-продажи, отмену монополии государства на внешнюю торговлю. Вследствие «отпуска» цен за короткое время их уровень поднялся в сотни и даже тысячи раз, обесценив сбережения населения, лишив его тем самым денежных источников существования. Для большинства населения возникла объективная необходимость продажи своей рабочей силы. Рабочая сила окончательно стала товаром.

4. Формирование рыночной инфраструктуры. К ней относятся банки, биржи, рекламные агентства, фонды, средства связи, законодательство, средства массовой информации, обеспечивающие идеологическое обеспечение капитализации страны.

Период, в течение которого проводились отмеченные направления капитализации товарного хозяйства, предстал как классический период первоначального накопления капитала, который во всех странах завершается формированием основных классов: класса капиталистов и класса наемных рабочих.

Однако высоко обобществленные производительные силы, созданные при социализме, не «вписались» в узкие рамки капиталистических производственных отношений. Поэтому для формирования капитализма возникла необходимость разрушения значительной части производственного потенциала общества. Но и при этом еще нельзя говорить о полном господстве капиталистических экономических отношений. Сохранилась государственная собственность примерно на четверть всех средств производства, значительной является смешанная собственность, субъектом которой наряду с частными лицами является государство. Лишь частично капитализированной оказалась социальная сфера. В целом экономика предстает как многоукладная: наряду с господствующим капиталистическим укладом существует социалистический уклад, мелкотоварный и натуральный уклады.

Все это дает основания относить экономику России к переходному типу.

Контрольные вопросы и задания

1. В каких социально-экономических формах может существовать товарное хозяйство?
2. Почему простое товарное хозяйство не составляет основу какого-либо способа производства? Почему оно создает предпосылки для возникновения капиталистического хозяйства?
3. Какова цель капиталистического товарного хозяйства? В чем проявляется всеобщий характер товарно-денежных отношений при капитализме?
4. Какие стадии прошел капитализм в своем развитии? Чем характеризуется каждая стадия?
5. Каковы предпосылки возникновения социалистического товарного хозяйства? Каковы его особенности?
6. Чем характеризуется социальное рыночное хозяйство? В 1983 г. американская компания «Вертон стил», оказавшаяся на грани банкротства, была выкуплена рабочими с помощью своего отраслевого профсоюза. В настоящее время эта компания является одной из эффективных. Почему эффективность «рабочих предприятий» в среднем на 10–15% выше, чем на предприятиях, где заняты наемные рабочие?
7. Почему экономика современной России считается переходной? Каковы основные пути перехода экономики России на капиталистический путь развития?

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Б.Ф. Экономическая теория. М.: Знание, 2000.
2. Елецкий Н.Д. Основы политической экономии. Ростов н/Д: Рост. гос. экон. акад. 1997.
3. Иохин В.Я. Экономическая теория. М.: Юрист, 2000.
4. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М.: Дело ЛТД, 1994.
5. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. М.: МГУ, 1995.
6. Политическая экономия: Учеб. для вузов. М.: Политиздат, 1990.
7. Политическая экономия / Под ред. В.В.Радаева. М.: МГУ, 1992.
8. Политэкономия: Учеб. для вузов / Под ред. Д.В.Валового. М.: Интел-Синтез, 2000.
9. Экономическая теория. Учеб. Минск: БГЭУ, 1996.
10. Экономическая теория. Учеб. для вузов. СПб.: СПбГУЭФ, 2000.
11. Экономическая теория (Политэкономия): Учеб. М.: ИНФРА-МИ, 1999.
12. Экономическая теория: (Политическая экономия). М.: Изд-во ФА, 1997.
13. Социальное рыночное хозяйство. М.: Экон. шк., 1999.
14. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. Кн. 1. М.: Владос, 1996.
15. Юрьева Т.В. Социальная рыночная экономика. М.: 1999.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	4
1.1. Экономика и экономическая теория	4
1.2. Основные школы и направления экономической теории	5
1.3. Предмет экономической теории	7
1.4. Методы изучения экономических явлений	9
1.5. Функции экономической теории	11
Часть 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ КАК ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	13
Глава 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	13
2.1. Экономика как хозяйственная система	13
2.2. Потребности – исходный пункт экономической деятельности людей	15
2.3. Блага, их полезность и виды	16
2.4. Производство и его структура	19
2.5. Воспроизводство и его фазы	20
Глава 3. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ	23
3.1. Факторы производства, их виды и формы	23
3.2. Земля как фактор производства	26
3.3. Труд как фактор производства	29
3.4. Капитал как фактор производства	30
3.5. Производственные возможности и производительные силы общества	
Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ ХОЗЯЙСТВЕ	34
4.1. Виды связей и отношений в хозяйственной системе	34
4.2. Собственность и ее место в системе экономических отношений	38
4.3. Экономические интересы и хозяйственный механизм	43
4.4. Типы, формы и виды общественных хозяйств	46
Часть 2. ОСНОВЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА	52
Глава 5. ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЕГО СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	52
5.1. Товарное хозяйство: условия возникновения и основные черты	52
5.2. Значение специализации в развитии товарного хозяйства	53
5.3. Роль экономической свободы в развитии товарного хозяйства	54

Глава 6. ТОВАР И ДЕНЬГИ – ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	56
6.1. Экономическая сущность товара	56
6.2. Экономическая теория о свойствах товара	58
6.3. Развитие товарного обмена и возникновение денег	60
6.4. Функции денег. Закон денежного обращения	62
Глава 7. ЗАКОН СТОИМОСТИ КАК ОСНОВНОЙ ЗАКОН ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	66
7.1. Стоимость как экономическое отношение. Закон стоимости	66
7.2. Закон стоимости как закон цен	68
7.3. Роль закона стоимости в товарном хозяйстве	70
Глава 8. ТРУД И КАПИТАЛ В ТОВАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	73
8.1. Социально-экономические особенности труда в товарном производстве	73
8.2. Рабочая сила как товар	76
8.3. Процесс труда как процесс производства стоимости и прибавочной стоимости	77
8.4. Капитал как самовозрастающая стоимость	80
Глава 9. ВОСПРОИЗВОДСТВО И НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА	83
9.1. Кругооборот капитала и прибыль	83
9.2. Воспроизводство капитала	85
9.3. Накопление капитала и его факторы	88
9.4. Концентрация и централизация капитала и производства	91
Глава 10. МОНОПОЛИИ В ТОВАРНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	94
10.1. Сущность монополии и факторы ее возникновения	94
10.2. Формы монополистических объединений	96
10.3. Влияние монополий на товарное хозяйство	99
Глава 11. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА. ХОЗЯЙСТВО ПЕРЕХОДНОГО ТИПА	102
11.1. Простое и капиталистическое товарное хозяйство	103
11.2. Социалистическое товарное хозяйство	106
11.3. Хозяйство переходного типа. Переход хозяйства современной России на рыночный путь развития	108
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	113

Седов Валентин Владимирович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 1

Введение в экономическую теорию

Учебное пособие

Редакторы: Н.П.Мирдак, Л.Л.Шигорина
Компьютерная верстка Т.В.Ростуновой

Подписано в печать 28.01.02.
Формат 60 x 84^{1/16}. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,7. Уч.-изд. л. 7,1.
Тираж 100 экз. Заказ 16.
Цена договорная

Челябинский государственный университет
454021 Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129

Полиграфический участок Издательского центра ЧелГУ
454021 Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 57 б

Министерство образования Российской Федерации

Челябинский государственный университет

В.В. Седов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 2

Микроэкономика

Учебное пособие

Челябинск 2002

ББК У010я7

С 284

Седов В.В.

С 284 Экономическая теория: В 3 ч. Ч. 2. Микроэкономика: Учеб. пособие / Челяб. гос. ун-т. Челябинск, 2002. 115 с.

ISBN

Раскрывается содержание микроэкономики как составной части курса экономической теории. Рассматриваются объекты и субъекты рыночной экономики, типы и виды рынков, основные их элементы, механизм функционирования, формы вознаграждения за факторы производства, предпринимательская деятельность и прибыль.

Предназначается для студентов экономических и неэкономических факультетов и вузов.

Табл. 8. Ил. 55. Библиогр.: 15 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Челябинского государственного университета.

Рецензенты: кафедра экономики и экономической теории
Университета Российской академии образования;
В.И.Бархагов, доктор экономических наук, профессор
Южно-Уральского государственного университета

С 0601000000 – 008 Без объявл.
4К8(03) – 02

ББК У010я73-1

ISBN

© Челябинский государственный
университет, 2002

ВВЕДЕНИЕ

Наряду с общим представлением об экономике экономическая теория призвана дать достаточно глубокие знания о функционировании экономики на двух ее уровнях: микро- и макро-. Данная часть курса посвящена вопросам микроэкономики. Именно здесь раскрывается содержание рыночного механизма, его составных элементов, дается представление о функционировании экономики в целом.

Сложность объекта и предмета исследования со стороны микроэкономики как науки обуславливает особые трудности с логикой изложения материала. В предлагаемом пособии эти трудности автор старался разрешить, обратившись к воспроизводственному подходу. В соответствии с ним материал разбит на четыре раздела.

В первом рассматриваются вопросы, связанные с деятельностью предприятий (фирм) как основных субъектов производства – главной сферой экономики, от состояния которой зависят другие ее сферы. Второй раздел посвящен анализу поведения субъекта рыночной экономики в сфере потребления. В третьем разделе раскрывается сфера рыночного обмена, объектами которого являются как покинувшие производство товары, так и необходимые производству факторы, а субъектами – продавцы и покупатели как представители сфер производства и потребления. Четвертый раздел посвящен вопросам распределения доходов, получаемых в качестве вознаграждения за факторы производства. Такая логика заметно отличает данную работу от других учебников и пособий.

Логичность размещения материала автор стремился сочетать с доступностью изложения теоретических основ микроэкономики. Для того чтобы читатель мог закрепить полученные знания, проверить правильность их понимания, в конце каждой главы даются контрольные вопросы и задания. При завершении изучения той или иной главы следует подумать над ними, постараться дать ответ по всем пунктам, прежде чем приступить к изучению следующей главы.

Простоту изложения учебного материала мы стремились сочетать с принципом научности, требующим раскрытия не только внешних форм изучаемых явлений, но и их экономической сущности. Поэтому при раскрытии содержания многих вопросов курса микроэкономики использованы не только положения экономикс, но и политэкономии, прежде всего те, которые оказались апробированными мировой и российской практикой.

Завершает пособие список рекомендуемой литературы, изучение которой позволяет углубить знания. Если при этом читатель обнаружит некоторые различия в подходах разных авторов к одним и тем же изучаемым явлениям и сможет дать им собственную оценку, такая оценка будет свидетельством достаточно глубокого понимания микроэкономики как науки.

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКУ

Прежде чем приступить к конкретному рассмотрению вопросов, составляющих предмет микроэкономики, нам необходимо получить общее представление о микроэкономике вообще. Этому посвящена данная глава. Она носит не только вводный, но и методологический характер, поскольку ее содержание помогает правильнее понимать последующие вопросы, непосредственно составляющие содержание курса.

1.1. Особенности объекта и предмета микроэкономики как науки

Слово «микроэкономика» является производным от слов «микро» и «экономика». Нам уже известно, что означает второе слово. Сейчас необходимо понять значение слова «микро».

По-гречески слово «микро» означает «малый». Получается, что дословно «микроэкономика» есть «малая экономика». Но это не вполне точно. За понятием «микроэкономика», как и за понятием «экономика», надо видеть два смысла. Во-первых, микроэкономика – это наука, выступающая как часть общей экономической науки, точнее, как раздел экономической теории. Во-вторых, микроэкономика – это объект изучения, являющийся лишь частью экономики как общественного хозяйства.

Когда мы говорим о микроэкономике как науке, то слово «микро» в названии этой науки указывает на ее важнейший принцип – принцип экономического атомизма, предполагающий изучение отдельных составляющих экономики как народнохозяйственной системы. Подобно тому, как с помощью микроскопа какую-то часть изучаемого организма, например, клетку, можно рассмотреть отдельно в увеличенном виде, так и микроэкономический анализ позволяет увидеть достаточно подробно какую-то часть экономики, относимую к микроэкономике как объекту исследования.

К этим частям мы относим прежде всего субъективные и объективные элементы экономики. Под субъективными элементами понимаются люди как производители и потребители, в качестве таковых стремящиеся вести себя рационально. Под объективными элементами понимаются вещи производственного и потребительского назначения – все то, по поводу чего субъекты экономики вступают друг с другом в экономические отношения.

Главным объектом внимания со стороны микроэкономики как науки являются люди как субъекты (агенты) экономики, причем не экономики вообще, а рыночной экономики. Это означает, что они наделены

экономической свободой, самостоятельно определяя свое поведение в экономике. Поэтому микроэкономике прежде всего считают наукой о поведении хозяйствующих субъектов.

В первую очередь, к таким субъектам относят людей как товаропроизводителей, местом производственной деятельности которых являются предприятия. Поскольку в современных условиях предприятия регистрируются либо как физические, либо как юридические лица, то в качестве хозяйствующих субъектов могут выступать предприятия или фирмы.

В рыночной экономике предприятие предстает как сфера предпринимательской деятельности, поэтому главным субъектом микроэкономики как микрохозяйства и объектом изучения микроэкономики как науки является предприниматель. Поведение предпринимателей в системе рыночных отношений предстает как важнейшая часть предмета микроэкономики.

Но субъектами экономики являются и потребители. Микроэкономика рассматривает их как представителей домохозяйств. Домохозяйство – это один, два и более человек, объединенных общими доходами и имуществом потребительского назначения. По существу, это семьи, выступающие в качестве субъектов экономики. Поведение таких субъектов также изучается микроэкономикой как наукой.

Эта наука рассматривает домохозяйства не только как потребителей, но и как собственников различных факторов производства: труда, земли, капитала. В условиях рыночной экономики они предстают как продавцы этих факторов. В роли покупателей выступают предприятия (фирмы). Купля-продажа факторов производства осуществляется на соответствующих факторных рынках.

Получается, что главные субъекты микроэкономики – это фирмы и домохозяйства. Их отношения строятся по следующей схеме:

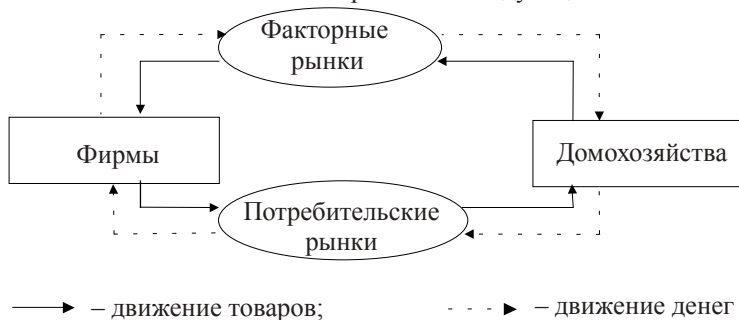


Рис. 1.1

На схеме можно видеть, что, с одной стороны, домохозяйства предстают в роли продавцов каких-то факторов производства на соответствующих факторных рынках и получателей дохода от их продажи, а с другой – покупателей, использующих свои доходы для покупки потребительских товаров на соответствующих рынках. Фирмы являются и покупателями факторов у домохозяйств, и производителями нужных домохозяйствам товаров. Подобное взаимодействие происходит между множеством домохозяйств и фирм. Причем, как правило, покупает какой-то фактор у данного домохозяйства одна фирма, а продают ему товары другие фирмы.

Схема также показывает, что составной частью предмета микроэкономики является поведение людей как покупателей и продавцов на самых различных рынках, а сами рынки выступают в качестве важнейшего объекта изучения со стороны этой науки.

Субъектом экономики является государство, но микроэкономика рассматривает его в основном в качестве внешнего для экономики фактора. Государство следит за тем, чтобы экономика нормально функционировала, чтобы ее субъекты соблюдали установленные законы и правила, принимая необходимые меры к нарушителям.

Субъектами экономики могут быть и различные общественные объединения и организации. Это общества по защите прав потребителей, объединения по борьбе с наркотиками, проституцией, порнографией и т.п. Однако деятельность подобных субъектов также не привлекает особого внимания микроэкономики.

В целом микроэкономика имеет дело с субъектами экономики как производителями и потребителями и, соответственно, как покупателями и продавцами, объясняя их поведение в системе экономических отношений по поводу производства, обмена, распределения и потребления товарных благ. Эти отношения и составляют предмет данной науки.

1.2. Проблема выбора как объект микроэкономического анализа

Главной проблемой, которой занимается микроэкономика, является проблема выбора в условиях рыночной экономики. Перед ней стоят все субъекты экономики.

Известно, что в экономике проблема выбора возникает прежде всего из-за ограниченности ресурсов и безграничности потребностей. В рыночной экономике она становится очень сложной и емкой по своему содержанию уже в силу существования экономической свободы у субъектов экономики.

Прежде всего возникает проблема выбора целей экономической деятельности, которые у разных субъектов экономики могут быть разные. Но если говорить о целях товаропроизводителей, то микроэкономика сводит их к максимизации прибыли. Когда же товаропроизводитель становится продавцом, то его цель заключается в максимизации получаемого от продажи товара дохода. Целью покупателя считается максимизация приобретаемой полезности, а целью потребителя – максимальное удовлетворение потребностей при данных расходах на приобретение товарных благ.

Отмеченные цели различных субъектов микроэкономики могут быть достигнуты различными путями. Так, получение прибыли возможно в результате производства и продажи самых разных товаров. Значит, перед производителем стоит проблема выбора выгодного товара. Как делается такой выбор, какими правилами при этом надо руководствоваться – все это объясняет микроэкономика. Объясняет эта наука и поведение потребителей при выборе товарных благ с целью максимизации степени удовлетворения своих потребностей.

Определение цели предполагает и выбор средств ее достижения. В любой экономике это означает выбор ресурсов и выбор путей, способов их использования. В рыночной экономике для предприятий как товаропроизводителей наряду с трудовыми, капитальными, материальными и природными ресурсами важное значение приобретают денежные ресурсы, способные превращаться в любые ресурсы как производственного, так и непроизводственного назначения.

Возможны самые различные варианты использования денежных средств, причем в силу их ограниченности приобретение на них одних ресурсов предполагает отказ от приобретения других. Подобная альтернатива достаточно наглядно иллюстрируется с помощью следующего рисунка.

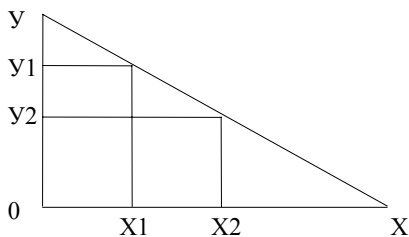


Рис. 1.2

На рисунке отрезок OX обозначает количество ресурса X , которое можно приобрести на данную сумму денег. Отрезок OY обозначает количество другого ресурса – Y , которое можно приобрести на ту же сумму. Путем соединения концов этих отрезков линией UX показана возможность использования денежной суммы на приобретение одно-

временно и первого, и второго ресурса. Хорошо видно, что если увеличивается количество приобретаемого ресурса X (с величины OX_1 до OX_2), то соответственно уменьшается возможность приобретения другого ресурса с величины OY_1 до OY_2 .

Этот же рисунок может быть использован и для иллюстрации возможности использования одного и того же производственного ресурса, например, трудового или капитального, для производства двух разных товаров – товара X и товара Y . Применим он и в отношении потребителя, перед которым также стоит проблема использования ограниченных денежных ресурсов для приобретения различных товаров. Причем эта проблема осложняется возможностью удовлетворения одной и той же потребности разными товарами и в разных их наборах. Как решается проблема альтернативного использования ограниченных, или редких, ресурсов как производителями, так и потребителями объясняет микроэкономика.

Понятие «редкость» является ключевым для микроэкономики как науки. Здесь это понятие имеет не физический, а экономический смысл, так как отражает состояние экономики и происходящие в ней процессы. С одной стороны, в нем отражается факт безграничности потребностей субъектов экономики, с другой – ограниченность имеющихся у общества экономических ресурсов. Именно редкость обуславливает отношения собственности, закрепляющие право пользования редкими благами за определенными собственниками. Поэтому все субъекты экономики рассматриваются микроэкономикой как собственники различных благ и ресурсов.

Понятие «редкость» микроэкономика тесно увязывает с понятием «эффективность». Эффективность здесь характеризует степень полноты достижения поставленной цели при данных ресурсах. Вот почему микроэкономика много внимания уделяет анализу условий, при которых можно максимизировать поставленную цель, например, получить максимум прибыли или максимальное удовлетворение потребностей, и одновременно минимизировать необходимые для этого ресурсы.

Хорошо известно, что стремление человека максимизировать потребление и минимизировать свое участие в производстве характеризует его как человека рационального. Именно человек рациональный является объектом внимания микроэкономики. Вот почему микроэкономику называют также наукой о рациональном поведении субъектов рыночной экономики.

Микроэкономика считает, что принимать эффективные экономические решения помогает именно рынок, посылая рациональным субъектам соответствующие импульсы и сигналы. Решающую роль в этом играет конкуренция и цены. Конкуренция заставляет принимать эффек-

тивные решения и действия, а цены дают необходимую для этого информацию. Благодаря им производители знают, что, сколько, как и для кого производить, а потребители – какие и сколько товаров приобретать при минимальных затратах на них и как их потреблять (в каком сочетании) для максимального удовлетворения своих потребностей.

Вот почему микроэкономика значительное внимание уделяет вопросам функционирования рыночного механизма, законам, которым он подчиняется, и тому, как он определяет поведение субъектов экономики.

1.3. Особенности методов и функций микроэкономики как науки

Специфика предмета микроэкономики как науки обуславливает особенности ее методов.

Поскольку предметом микроэкономики является поведение субъектов экономики, то в микроэкономике особое значение приобретает метод наблюдения. Речь идет о наблюдении поведения людей как производителей и потребителей, покупателей и продавцов, что позволяет выявить факторы, определяющие то или иное поведение, наличие закономерностей их действия.

Важнейшим методом экономики как науки является метод абстракции. Этот метод особенно широко использует микроэкономика при изучении рыночного механизма, его составных элементов, поведения покупателей и продавцов и т.д. Хотя микроэкономика имеет дело с рынками отдельных товаров, она рассматривает рынок вообще в его абстрактном виде, что помогает лучше понять экономическое содержание рынка, механизм его функционирования.

Определенной спецификой характеризуется метод микроэкономического анализа. В частности, широко используется метод функционального анализа, который требует рассмотрения тех или иных элементов экономики с учетом воздействия на них различных факторов. В результате один рассматриваемый объект предстает как функция, другой – как аргумент. При этом довольно часто применяется метод допущений, предполагающий анализ воздействия одного фактора на другой «при прочих неизменных условиях».

Важную роль в микроэкономике играет метод предельного анализа. Он предполагает учет изменений в виде прироста тех или иных результатов экономической деятельности: затрат, доходов, продукта, полезности и т.д.

Это, в свою очередь, обуславливает особое значение статистического метода, позволяющего получать данные, необходимые для анали-

за состояний отдельных рынков, предприятий, делить их, впрочем, как и потребителей, на определенные типы, виды, категории.

Данный метод часто используется во взаимосвязи с методом учета равновесных и неравновесных состояний изучаемых объектов: рынков, требующих соотношения доходов и расходов товаропроизводителей, цен и полезностей потребляемых благ и т.д.

Широкое применение находят экономико-математические методы, методы моделирования, графические методы.

Что касается функций микроэкономики как науки, то, как и экономической теории в целом, можно выделить теоретико-познавательную, прогностическую, методологическую и практическую функции.

Однако выполняя первую функцию и выступая как позитивная наука, микроэкономика объясняет экономические явления на микроуровне – уровне отдельных предприятий, домохозяйств, рынков отдельных товаров. Многие выводы и положения этой науки не всегда применимы к макроуровню. Соответственно, не всегда даваемые микроэкономикой прогнозы сбываются применительно ко всей национальной экономике. Микроэкономика утверждает, что повышение цен на товар ведет к увеличению его предложения на рынке, но в экономике в целом не всегда рост цен на всю товарную массу предполагает увеличение объемов национального производства.

Методологическая функция этой науки также ограничена микроуровнем. Микроэкономика предстает как методологическая основа конкретных экономических дисциплин, изучаемых теми, кто намерен стать предпринимателями или работать на предприятиях в качестве менеджеров, маркетологов, бухгалтеров, аудиторов и т.д.

Что касается практической функции, то она заключается в том, что многие положения микроэкономики имеют значение для всех субъектов экономики, которые так или иначе выступают как микросубъекты – производители, потребители, покупатели, продавцы. Например, зная теорию потребительского поведения, каждому человеку как потребителю можно более рационально использовать имеющиеся в его распоряжении доходы. Тем самым микроэкономика предстает как нормативная наука.

Важная особенность микроэкономики как науки заключается в том, что ее положения могут быть заложены в основу экономической политики, осуществляемой не только на микроуровне, но и на макроуровне. Это означает, что микроэкономика имеет влияние и на государство, которое предстает прежде всего как субъект макроэкономики. Так, отдельные положения микроэкономики помогают государству принимать правильные решения в области налоговой политики, социальной сфере, при проведении политики цен и доходов.

Контрольные вопросы и задания

1. Что скрывается за понятием «микроэкономика»? Что является объектом изучения со стороны микроэкономики как науки?
2. Каков предмет микроэкономики? В чем сложность и специфика данного предмета? Что понимается под «атомизированным» субъектом рыночной экономики?
3. Почему проблема выбора является главным объектом внимания со стороны микроэкономики? Какой смысл эта наука вкладывает в понятие «редкость»? Почему данное понятие тесно связано с понятием «эффективность»?
4. Почему рынок стал основным объектом внимания со стороны микроэкономики как науки?
5. Какие методы использует микроэкономика при изучении экономических явлений? В чем особенности применения общеэкономических методов данной наукой?
6. Раскройте функции микроэкономики как научной дисциплины. В чем заключается позитивный и нормативный характер микроэкономики?

Часть 1. ПРОИЗВОДСТВО

Глава 2. ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Курс микроэкономики мы начинаем с рассмотрения поведения субъектов экономики в главной сфере экономики – производстве. Основным производственным звеном является предприятие, которое при регистрации принимает статус физического или юридического лица и тем самым становится экономическим субъектом. Что такое предприятие, какие типы, виды, формы предприятий существуют в рыночной экономике – все это нам предстоит рассмотреть в данной главе.

2.1. Место предприятия (фирмы) в экономической системе

Любое предприятие прежде всего предстает как место соединения факторов производства. Эти факторы соединяются таким образом, что можно говорить о наличии на предприятии производственной кооперации, при которой личные и вещественные факторы производства обеспечивают общий процесс производства. Факторы производства, их специализация и производственная кооперация характеризуют производительные силы общества, тем самым каждое предприятие предстает

как составная часть производительных сил. В качестве такового оно занимает определенное место в системе общественного разделения труда, специализируясь на производстве определенного продукта.

В рыночной экономике производимая продукция имеет форму товара, поэтому предприятия предстают как основные товаропроизводители. Это означает, что предприятие можно рассматривать не только с материально-технической, но и с экономической стороны. В качестве товаропроизводителя предприятие вступает в различные экономические отношения – отношения купли-продажи факторов производства, отношения по поводу производства соответствующего товара, купли-продажи произведенного товара и т.д.

Поведение субъектов, представляющих предприятие в качестве товаропроизводителя, позволяет сделать вывод о том, что предприятие в условиях рыночной экономики предстает как сфера бизнеса и предпринимательской деятельности.

Бизнес и предпринимательство нередко отождествляются, однако между ними есть различия.

Бизнес есть самостоятельное занятие, дело, приносящее доход. Это может быть доход от индивидуальной трудовой деятельности, доход от спекуляции и даже от криминальной деятельности (есть и преступный бизнес). Работа по найму тоже может давать доход в виде зарплаты, но ее нельзя считать бизнесом, поскольку последний есть деятельность обособленного, экономически самостоятельного субъекта рыночной экономики.

Предпринимательство есть инициативная деятельность под собственную материальную ответственность, направленная на получение прибыли. Поскольку прибыль предстает как разница между получаемым предпринимателем доходом и расходами, то предпринимательство можно рассматривать как бизнес, но не всегда бизнес есть предпринимательство, так как не всегда его непосредственной целью является прибыль.

Предпринимательская деятельность включает деятельность по приобретению необходимых факторов производства и их соединению, предполагающую организацию производства и управление им, а также деятельность по сбыту произведенных товаров.

Она возможна при наличии предприятия, где можно проявить необходимые для предпринимателя качества:

- инициативу;
- организаторские и управленческие способности;
- новаторство;

- готовность к риску;
- ответственность.

Предпринимательская деятельность предполагает правовое оформление, что означает регистрацию созданного предприятия и наделения его статусом физического или юридического лица.

К физическим лицам здесь относятся граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица под собственную имущественную ответственность. Они платят налоги как физические лица в зависимости от размеров полученного дохода. В качестве физических лиц обычно регистрируются мелкие предприятия, крестьянские или фермерские хозяйства.

К юридическим лицам относятся организации, имеющие обособленное имущество, самостоятельный баланс и отвечающие своим имуществом по своим обязательствам. Ими могут быть не только производственные или торговые предприятия, но и различные организации и учреждения, в том числе вузы. Предприятия как юридические лица облагаются двойным налогом – платится подоходный налог и налог на прибыль.

Предприятие как сфера предпринимательской деятельности выступает в роли хозяйствующего субъекта, вступающего в договорные отношения с другими предприятиями и отдельными лицами, несущего перед ними и государством определенные обязательства. В качестве такового предприятие принимает форму фирмы.

С точки зрения экономической теории, предприятие есть производственная ячейка – звено в совокупности производительных сил общества, а фирма – хозяйственная ячейка, занимающая определенное место в системе экономических отношений.

Фирму обычно характеризует многопрофильность, так как в условиях рынка опасно ориентироваться на выпуск одного какого-то товара. Предприятие же может быть однопрофильным. Крупные фирмы, как правило, имеют несколько предприятий.

Итак, фирма, будучи субъектом экономических отношений, имеет имущество, необходимое для осуществления предпринимательской деятельности, счет в банке, устав, обладает необходимыми юридическими правами и несет ответственность по своим обязательствам перед другими экономическими субъектами.

Предприниматель, будучи физическим лицом, выступает как представитель фирмы и от ее имени заключает договоры, осуществляет наем работников, ведет расчеты с другими фирмами и т.д.

В нашей стране понятия «фирма» и «предприятие» обычно отождествляются, и даже в законах слово «фирма» заменено словом «предприятие». Поэтому в дальнейшем мы будем говорить о предприятиях даже тогда, когда, с точки зрения экономической теории, речь идет о фирмах.

Место и роль того или иного предприятия в экономической системе нельзя определить без его отнесения к соответствующему типу, виду, категории и форме.

В основу деления предприятий по типам заложена цель их деятельности. Предприятие, имеющее цель производства прибыли, является коммерческим. Если цель предприятия иная, то оно относится к типу некоммерческих. Основой рыночной экономики являются коммерческие предприятия. Именно они будут объектом нашего последующего анализа.

Предприятия делятся на три вида в зависимости от вида собственности на его имущество: частные, государственные, в том числе муниципальные, и смешанные. В рыночной экономике преобладают частные предприятия, и именно они обычно берутся в качестве объекта микроэкономического анализа.

Предприятия подразделяются на три категории с учетом их размеров. Размеры предприятия определяет величина его капитала (имущества), численность работников, объем производимой продукции (товарооборот). В нашей стране главным критерием является численность занятых на предприятии, в связи с чем выделяют малые, средние и крупные предприятия. При этом учитывается отраслевая принадлежность предприятий. Так, в России в промышленности, строительстве, транспорте предприятия с числом занятых до 100 человек относятся к малым, в сельском хозяйстве – до 60 человек, оптовой торговле – до 50, в розничной торговле – до 30 человек.

Наконец, частные предприятия подразделяются по организационно-экономическим формам на индивидуальные, партнерские (товарищества и общества) и корпоративные. В основу такого деления берут разные критерии: виды собственности, способы мобилизации капитала, необходимого для создания предприятия, формы управления и контроля над предприятием со стороны собственников, способы присвоения и распределения доходов предприятия, характер материальной ответственности предприятия по своим обязательствам, степень ликвидности предприятия.

Сложность подобных классификационных признаков требует отдельного рассмотрения организационно-экономических форм предприятий.

2.2. Индивидуальные частные предприятия, их достоинства и недостатки

Индивидуальное частное предприятие характеризуется тем, что его собственником является одно лицо, которое единолично им распоряжается, присваивая весь доход предприятия и неся полную материальную ответственность за результаты своей предпринимательской деятельности.

Из данной характеристики видно, что такое предприятие является сферой индивидуального предпринимательства. На нем одно лицо выполняет все функции предпринимателя, прежде всего функции собственника предприятия и управляющего.

В странах с развитой рыночной экономикой индивидуальные частные предприятия – наиболее распространенная форма предприятий и предпринимательской деятельности. Так, в США их число превышает 13 млн, составляя около 3/4 всех частных фирм, тогда как в современной России число подобных предприятий не превышает и миллиона (см. табл.2.1).

Таблица 2.1

*Малые фирмы в России и странах «большой шестерки»**

Страна	Количество малых фирм		Число занятых (млн человек)	Доля малых фирм (%)	
	Тыс.	На 1 тыс. жителей		В общей занятости	В общественном продукте
Англия	2930	46	13,6	49	50–53
Германия	2290	37	18,5	46	50–54
Италия	3920	68	16,8	73	57–60
Франция	1980	35	15,2	54	55–62
США	19300	74,2	70,2	54	50–52
Япония	6450	49,6	39,5	78	52–55
Россия	836	5,65	8,1	9,6	10–11

* Источник: Экономист. 1999. № 2.

Индивидуальные частные предприятия, как правило, относятся к категории малых, лишь иногда к средним предприятиям. Соответственно, значительная их часть основана на собственном труде владельцев предприятий и членов их семей.

Индивидуальные частные предприятия являются наиболее уязвимым субъектом рыночных отношений. Многие из них сталкиваются с

угрозой разорения. Например, в США каждое четвертое индивидуальное частное предприятие разоряется, не просуществовав и пяти лет. Тем не менее общая численность малых предприятий в этой стране и в других странах не сокращается, а растет, что свидетельствует о наличии у них существенных достоинств. Отметим некоторые из них.

1. Индивидуальные частные предприятия легко организуемы. Их создание не требует больших капиталов. Во многих странах очень проста процедура их регистрации. Часто достаточно получить от местных органов власти лицензию на производство какого-то товара или оказание услуг и зарегистрировать предприятие.

2. На индивидуальных частных предприятиях существует высокий побудительный мотив (стимул) вести дело эффективно, поскольку, с одной стороны, весь доход предприятия идет его собственнику, а с другой – на него возлагаются все убытки, понесенные в ходе предпринимательской деятельности.

3. Собственник индивидуального частного предприятия обладает полной хозяйственной самостоятельностью, соответственно, на нем можно полней проявить предпринимательские способности.

4. Индивидуальные частные предприятия характеризуются высокой производственной и сбытовой оперативностью. Собственник сам принимает решения и сам их реализует, ни с кем их не согласовывая. В условиях острой конкуренции на рынке такая оперативность имеет большое значение.

5. Индивидуальное частное предприятие обычно имеет тесные связи с потребителями своей продукции. Это позволяет лучше знать их потребности, происходящие в них изменения и, соответственно, быстро реагировать на них, что также дает преимущества в конкурентной борьбе. (Не случайно такие предприятия особенно распространены в розничной торговле, в сфере бытовых услуг).

6. На индивидуальных частных предприятиях обеспечивается полная конфиденциальность ведения бизнеса. Это означает, что все секреты фирмы знает только ее хозяин и ему нет необходимости, в отличие от собственников крупных фирм, нести расходы на защиту коммерческих тайн. Не случайно, такие предприятия относят к очень закрытым.

Наряду с перечисленными достоинствами индивидуальные частные предприятия имеют и недостатки. Причем многие недостатки являются своеобразным продолжением достоинств. Отметим наиболее существенные из них.

1. Неопределенность сроков жизни индивидуального частного предприятия, обусловленная его сильной зависимостью от одного чело-

века. Болезнь собственника и даже его уход в отпуск могут расстроить работу предприятия. С его смертью предприятие может прекратить свое существование. (Здесь достаточно хорошо видно, как иногда достоинство переходит в недостаток).

2. Индивидуальные частные предприятия не всегда пользуются доверием со стороны крупных фирм и особенно банков. Последние неохотно предоставляют им ссуды, а если предоставляют, то под повышенные проценты. Такое недоверие прежде всего обусловлено неопределенностью сроков существования таких предприятий.

3. Из-за малых размеров индивидуальных частных предприятий на них слабо используется внутривидовая кооперация и разделение труда, которые являются факторами роста производительности труда и снижения индивидуальной стоимости производимых товаров. Соответственно, малым предприятиям трудно конкурировать с крупными, имеющими более низкие затраты на производство такой же продукции.

4. Малые размеры капитала индивидуальных частных предприятий не позволяют им быстро расширять производство в ответ на увеличение спроса на производимую продукцию, так как капитал медленно накапливается, а на ссуды не всегда приходится рассчитывать.

5. Большая самостоятельность собственников индивидуальных частных предприятий оборачивается тем, что на них накладывается бремя полной материальной ответственности за всю коммерческую деятельность. Так что в случае возникновения большой задолженности собственник может лишиться не только имущества предприятия, но и личного имущества. Предприниматель в полном смысле становится заложником своего бизнеса.

Поскольку, как отмечалось ранее, численность индивидуальных частных предприятий не сокращается, а даже растет, можно сделать вывод о том, что достоинства таких предприятий перевешивают их недостатки.

К тому же бороться с недостатками во многих странах малым предприятиям помогает государство. Оно предоставляет им налоговые льготы, льготные кредиты, оказывает страховые услуги. Делает оно это исходя из многих соображений, прежде всего из-за необходимости поддерживать высокую занятость населения. Данные табл.2.1 нам показывают, что на малых фирмах во многих странах занята большая часть рабочего населения, следовательно, если не помогать малому бизнесу, то возникнет такая проблема занятости, решение которой потребует от государства куда более значительных средств.

Живучесть многих индивидуальных частных предприятий обеспечивается также их тесной связью с крупными фирмами. Они, как правило, являясь субподрядчиками последних, производят для них различную продукцию – чаще всего отдельные детали, фурнитуру и т.п. Например, американская компания «Дженерал электрик» имеет 60 тыс. субподрядчиков, итальянская «Фиат» – 40 тыс. и т.д.

Спасает малые фирмы и система франчайзинга, которая предполагает заключение мелкими частными фирмами контракта на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определенной территории и в определенной сфере. Эта система также предполагает возможность продажи малыми предприятиями продукции крупных фирм от их имени. Такая система оказывается выгодной и крупным фирмам ввиду экономии средств на доставку или реализацию продукции на определенной территории.

Государство и крупный бизнес поддерживают индивидуальные частные предприятия и потому, что они более чутки к новым тенденциям в экономике, в научно-техническом прогрессе. Нередко именно они начинают новые производства, которые впоследствии закладывают основу целых отраслей, как это произошло с электронной промышленностью, начало которой было положено предприятием, размещавшемся в гараже.

Многие индивидуальные частные предприятия спасает их участие в кооперации, что особенно характерно для сельского хозяйства, где фермеры объединяются для получения кредитов, сбыта произведенной продукции, закупки техники, совместной обработки земли и т.д.

2.3. Партнерские предприятия (или товарищества) и общества

Анализ индивидуальных частных предприятий показал, что при определенных условиях они объединяются, благодаря чему возникают новые формы предприятий.

В качестве такой формы можно рассматривать производственные кооперативы. В нашей стране производственные кооперативы представляют добровольные объединения граждан на основе членства для совместного ведения хозяйства посредством личного участия в работе предприятия. Поскольку подобные предприятия часто носят вспомогательный, или подсобный, характер и не являются сферой предпринимательской деятельности, то они обычно не рассматриваются в качестве отдельной организационно-экономической формы предприятия. Вот почему второй формой, логически следующей за индивидуальными част-

ными предприятиями, являются партнерские предприятия, которые в России получили название товарищества.

Партнерские предприятия, или товарищества, представляют собой объединение двух и более лиц и их капиталов для совместной предпринимательской деятельности путем личного участия в работе предприятия.

От партнерства (товарищества) следует отличать общества, которые образуются на основе объединения капиталов и не предполагают личного участия их владельцев в работе предприятия. К тому же общество может быть создано одним лицом. В таком случае оно отличается от индивидуального частного предприятия возможностью собственника капитала непосредственно не участвовать в управлении производством. Принципиальные различия между товариществами и обществами во многом обусловили то, что проведенная в России в середине 90-х гг. перерегистрация предприятий привела к тому, что почти все предприятия, возникшие как товарищества, стали именоваться обществами.

Объединения в виде партнерства (товарищества) или общества оформляются договором, в котором закрепляются полномочия членов, их ответственность, фиксируется доля (пай) каждого в общем капитале предприятия, определяется схема распределения доходов, срок действия договора и процедура ликвидации предприятия.

Партнерства (товарищества) и общества могут быть трех типов: с полной, ограниченной и смешанной ответственностью.

Первый тип предприятия характеризуется как полное партнерство (товарищество) или общество. В нем все партнеры несут полную ответственность по обязательствам предприятия, включая ответственность личным имуществом.

Опасность лишиться личного имущества, с одной стороны, и желание получать доход на вложенный в предприятие капитал – с другой, привели к возникновению партнерств (товариществ) и обществ с ограниченной ответственностью. Данный тип предприятия характеризуется тем, что его члены несут ответственность в пределах своего вклада в имущество предприятия. Подобная ограниченность должна отражаться в названии предприятия, например, ООО «Гермес».

Третий тип партнерства (товарищества) и общества характеризуется смешанной ответственностью. Это означает, что его собственники делятся на два вида: первые несут полную ответственность по обязательствам предприятия, а вторые – ограниченную их вкладом в капитал предприятия. Такие предприятия могут иметь разные названия: смешанные товарищества (общества), товарищества (общества) на вере, коммандитные товарищества (общества).

Партнерские предприятия обладают заметными преимуществами по сравнению с индивидуальными частными предприятиями.

Прежде всего эти преимущества связаны с применением на них более крупных капиталов. Это находит отражение в больших масштабах производства и в возникновении преимуществ крупномасштабного производства, включая те, что связаны с внутривыпускной кооперацией. Крупный капитал позволяет обеспечивать более быстрое расширение производства в ответ на рост спроса на продукцию предприятия. К тому же партнерские предприятия вызывают к себе большее доверие к партнерским предприятиям со стороны других фирм и банков. Последние охотнее предоставляют им ссуды.

На партнерских предприятиях возникает также эффект взаимодополнения партнеров, который обеспечивается тем, что партнеры распределяют между собой предпринимательские функции с учетом своих индивидуальных особенностей: личных способностей, профессиональных знаний и навыков. Нередко партнерства возникают именно как объединение специалистов разного профиля. Например, юридическая фирма объединяет специалистов в разных отраслях юриспруденции.

Поскольку в партнерстве материальная ответственность распределяется на несколько человек, она не так на них «давит», партнеры могут себе обеспечить нормальный режим работы, иметь отпуск, уходить на больничный. При этом на таких предприятиях сохраняется достаточно высокая мотивация к эффективной деятельности партнеров, так как распределение доходов отражает не только их пай, но и вклад в виде личного участия в работе партнерства (товарищества).

Имеют партнерские предприятия и недостатки.

Их оперативность не столь высока, как у индивидуальных частных предприятий, так как многие вопросы приходится согласовывать между партнерами, на что уходит время.

На таких предприятиях не исключена возможность возникновения недоверия между партнерами, которое отрицательно влияет на работу предприятий.

Как и индивидуальные предприятия, партнерства имеют неопределенный срок существования, так как выход одного партнера из предприятия нередко приводит к прекращению деятельности предприятия.

Подобно тому, как недостатки индивидуальных частных предприятий привели на определенном этапе к возникновению партнерских предприятий, так и недостатки партнерских предприятий обусловили возникновение предприятий другой организационно-экономической формы, получивших название акционерных обществ.

2.4. Акционерные общества и их типы. Смешанные предприятия

Акционерное общество представляет форму предприятия с ограниченной ответственностью, капитал которого образуется в результате объединения многих индивидуальных капиталов путем выпуска и продажи акций и облигаций.

Акции и облигации, выпускаемые акционерными обществами – это ценные бумаги, удостоверяющие наличие у их владельцев доли собственности в акционерном предприятии и дающие право на получение части прибыли в виде дивиденда на акцию или процента на облигацию. После ликвидации предприятия акция дает право на получение соответствующей доли его имущества.

При образовании акционерного общества его учредители определяют размеры капитала, необходимого для его функционирования, делят его на доли (паи), определяя тем самым цену акции. Например, величина капитала определена в 100 млн рублей. Эту сумму делят на 100 тыс. долей. Значит, цена акции составляет 1 тыс. рублей.

Эта цена является номинальной, так как реальная цена, именуемая курсом акции, определяется на рынке ценных бумаг с учетом соотношения спроса на акцию и ее предложения. В свою очередь, на спрос и предложение на данный вид ценных бумаг влияют размеры выплачиваемого по акциям дивиденда и нормы банковского процента. Зависимость рыночной цены акции от дивиденда прямая – выше дивиденд, выше цена. Зависимость цены акции от нормы банковского процента обратная – выше процент – ниже цена, поскольку покупателя на рынке ценных бумаг интересует доход на эту ценную бумагу и если, положив данную сумму в банк, можно получить более высокий, чем дивиденд, процент, то деньги будут направлены в банк. Это уменьшит спрос на ценную бумагу и соответственно ее курс. Поэтому курс акций определяется формулой

$$P_a = \frac{D}{r} \cdot 100\%,$$

где P_a – курс акции,

D – дивиденд,

r – норма банковского процента.

Акционерные общества могут возникать не только путем аккумуляции необходимого для этого капитала через выпуск акций, но и через превращение в таковые государственных предприятий. Так произошло в России, где была произведена денежная оценка имущества государ-

ственных предприятий и на величину его стоимости с учетом той или иной модели приватизации выпускались акции, которые распределялись среди руководителей предприятий, его работников и государства. В руках последнего может находиться так называемая «золотая акция», дающая право на сохранение контроля над акционерным обществом.

В акционерные предприятия могут превратиться и обычные общества и товарищества и даже индивидуальные частные предприятия, если они решили расширить масштабы производства за счет привлечения капитала через продажу акций.

Для акционерных обществ характерна особая система управления. Высшим органом считается общее собрание акционеров, в котором могут принимать участие все владельцы акций. У них есть право голоса на собрании с учетом имеющегося у них количества голосующих акций по принципу: одна акция – один голос. В промежутках между собраниями действует избранное им правление. Непосредственное управление обществом осуществляет совет директоров, который, в свою очередь, может нанимать менеджеров.

Таким образом, в акционерном обществе существует разделение между его собственниками-акционерами и управляющими, благодаря чему множество собственников не нарушает принципа единоначалия. Все это дает акционерным обществам значительные преимущества.

Ограниченная материальная ответственность позволяет привлекать капитал множества людей и тем самым организовывать крупномасштабные производства со всеми его положительными эффектами на масштабе, возможностью использовать новейшие достижения технического прогресса и т.п. Причем при необходимости есть возможность выпуска дополнительного количества акций и тем самым увеличения капитала.

Акционерное общество обладает высокой устойчивостью, поскольку выбытие каких-то акционеров из общества, смена собственников вследствие передачи акций из одних рук в другие, как правило, не отражаются на его работе. К тому же общества стремятся привлекать к его управлению высококвалифицированных специалистов в этом деле.

Акционерные общества делятся на два типа: закрытый и открытый.

Акционерное общество закрытого типа представляет собой общество с ограниченной ответственностью, капитал которого образуется путем закрытого выпуска акций и их распространения среди определенного круга лиц, не имеющих права их продажи на открытом рынке ценных бумаг. Акции в таком обществе обычно являются именными, и они

могут переходить от одного собственника к другому только с согласия остальных членов общества в порядке, предусмотренном уставом.

Среди подобного типа обществ бывают такие, в которых все акции находятся в руках работников. Здесь трудящиеся и собственники выступают в одном лице, поэтому эти общества называют «народными» или «рабочими» предприятиями.

Акционерное общество открытого типа представляет собой общество с ограниченной ответственностью, капитал которого образуется путем распространения акций в форме открытой подписки или свободной продажи на открытом рынке ценных бумаг. Акции в таком обществе являются не именными, а предъявительскими (на предъявителя). Собственники могут свободно меняться в результате продажи и перепродажи акций. Возможность продажи акций и возврата вложенных в них средств дает основание характеризовать такие общества как высоколиквидные. В том числе акции можно продать по курсу более высокому, чем он был при покупке, так что акции нередко становятся объектом спекуляции.

Следует отметить, что не все акционерные общества работают прибыльно, а значит, имеют возможность выплачивать дивиденд. Это означает, что приобретение акции связано с определенным риском. Поскольку у разных людей склонность к риску разная, то для привлечения максимального числа покупателей выпускают различные типы акций. Они отличаются разной очередностью выплаты дивидендов и соответствующей очередностью раздела имущества после ликвидации акционерного общества.

Первоочередное право на получение дохода в виде заранее установленного процента дает облигация. Причем процент должен платиться даже тогда, когда предприятие терпит убытки.

На втором месте в очереди на получение дохода стоят привилегированные акции с накапливаемым дивидендом. Дивиденд предстает в виде фиксированного процента, который платится при наличии у предприятия прибыли. Если в данном году прибыли нет, то выплата дивиденда переносится на следующий год, тогда владелец акции получит дивиденд за два года.

На третьем месте стоят привилегированные акции, дающие фиксированный процент за соответствующий год при наличии у предприятия прибыли.

На четвертом месте находятся обычные акции, дивиденды на которые образуются из остатка прибыли после уплаты процентов по облигациям и привилегированным акциям. В отличие от предыдущих, обыч-

ные акции являются «голосующими», то есть дающими право голоса на собраниях акционеров.

Возможность через куплю-продажу акций менять собственников акционерного общества обусловила возникновение смешанных предприятий, к которым относятся акционерные общества, акции которых находятся в руках частных лиц и государства. Возникновение такого типа предприятий происходит либо путем продажи значительной части акций частной компании государству, либо путем превращения государственного предприятия в открытое акционерное общество через выпуск акций и их распродажу частным лицам.

В отличие от государственных, такие предприятия являются коммерческими и обладают большой хозяйственной самостоятельностью. От частных предприятий их отличает наличие широкой поддержки со стороны государства – как административно-правовой, так и финансовой.

В целом, принадлежность предприятий к различным видам и формам собственности свидетельствует о том, что современная рыночная экономика является смешанной.

Контрольные вопросы и задания

1. Что скрывается за представлением о предприятии как основном производственном звене экономики?
2. Что скрывается за представлением о предприятии как основном хозяйствующем субъекте?
3. Что объединяет понятия «предприятие» и «фирма» и что их различает?
4. Чем характеризуется индивидуальное частное предприятие? Чем объясняется живучесть такого рода предприятий?
5. Какие предприятия называются партнерскими? Какие типы партнерских предприятий существуют в современной России? В чем достоинства и недостатки подобных предприятий?
6. Перечислите достоинства акционерных обществ? Чем можно объяснить наделение рабочих таких общества акциями?
7. На какие типы делятся акционерные общества? В чем их сходство и различия?
8. В чем преимущества и недостатки фирмы, имеющей форму акционерного общества с ограниченной ответственностью: а) для учредителей общества; б) банка, к которому фирма обратилась за ссудой; в) человека, решившего вложить свои сбережения в эту фирму; г) общества в целом?

9. Перечислите известные вам типы акций и объясните причины их разнообразия. Какие типы акций вы посоветовали бы приобрести: а) вдове 55 лет, получившей страховку в 30 тыс. рублей после гибели мужа и решившей вложить деньги в ценные бумаги; б) молодому человеку, «заработавшему» на перепродаже вещей 50 тыс. рублей; в) профсоюзной организации, собравшей в виде взносов 300 тыс. рублей?

10. Какие предприятия можно отнести к типу смешанных? Чем можно объяснить необходимость такого типа предприятий?

Глава 3. ИЗДЕРЖКИ И ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

После того, как мы получили общее представление о типах, видах и формах предприятий, перейдем к рассмотрению того, что характеризует их как коммерческие предприятия. В качестве таковых их прежде всего характеризует деятельность, направленная на минимизацию издержек и максимизацию прибыли. Для того чтобы проникнуть в суть этой деятельности, нам прежде всего необходимо рассмотреть те средства, которые использует предприятие, его издержки и доходы.

3.1. Средства предприятия как материальная основа его коммерческой деятельности

В рыночной экономике любое предприятие начинается с определенной суммы денег, на которую приобретаются факторы производства, необходимые для производства соответствующего товара: участок земли под строительство предприятия, материал для строительства, оборудование, станки, сырье, нанимаются работники и т.д. Впрочем возможна покупка или аренда уже готовых зданий. Но так или иначе деньги превращаются в средства производства и в заработную плату для нанятых работников, то есть в то, что называется производственными фондами.

По особенностям участия в производстве и характеру оборота производственные фонды делятся на основные и оборотные.

Основные фонды целиком участвуют в процессе производства, перенося свою стоимость на производимые товары по частям. К ним относят производственные здания, сооружения, станки, машины, оборудование, инструменты – все то, что называют средствами труда.

Оборотные фонды постепенно вовлекаются в процесс производства, полностью перенося свою стоимость на производимые товары. К ним относят сырье, материалы, комплектующие изделия – то, что явля-

ется предметом труда. К оборотным фондам относят и фонд заработной платы ввиду сходства ее оборота с оборотом средств, используемых на приобретение предметов труда.

Рассмотренные фонды называются производственными, поскольку они заняты в сфере производства и обеспечивают процесс производства. Создавая товары и перенося на них свою стоимость, производственные фонды тем самым создают новый вид фондов предприятия, получивших название фонды обращения, поскольку они заняты в сфере обращения. К ним относят главным образом произведенные и готовящиеся к реализации товары, а также деньги, полученные от продажи товаров.

Фонды предприятия имеют денежную форму и в этой форме предстают как средства предприятия. Они также делятся на основные и оборотные средства. Но если основные средства есть ни что иное, как денежная форма основных фондов, то оборотные средства помимо оборотных фондов включают фонды обращения.

При объединении оборотных фондов и фондов обращения учитывается их общий физический оборот: сырье превращается в обработанный материал, затем – в товар, а после его продажи – в деньги. То, что входит в состав оборотных средств, оказывается наиболее подвижной частью фондов предприятия.

Структуру фондов и средств предприятия можно представить в следующем виде:

Фонды предприятия		
Производственные фонды		Фонды обращения
Основные фонды	Оборотные фонды	
Основные средства	Оборотные средства	
Средства предприятия		

Поскольку средства предприятия призваны приносить ему доход, их также называют активами предприятия. Но понятие «активы» оказывается более широким, чем понятие «средства» и тем более понятие «фонды». Доход приносят акции, облигации и другие ценные бумаги, которые могут быть у предприятия.

В них включают и нематериальные ценности, так же способные давать предприятию доход. К таковым можно отнести и особый предпринимательский талант руководителей предприятия, и творческую атмосферу в трудовом коллективе предприятия, и ставшую популярной у покупателей торговую марку предприятия (фирмы), и даже его престиж.

3.2. Издержки предприятия, их виды и состав

Использование фондов предприятия рождает его издержки, представляющие собой ту часть стоимости фондов предприятия, которая включается в стоимость производимых товаров.

Традиционно издержки предприятия делят на издержки производства и издержки обращения.

Издержки производства включают затраты предприятия, связанные с производством товаров. Это затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, энергию, топливо, амортизационные отчисления, заработную плату, расходы, связанные с организацией и управлением производством.

В разных отраслях в структуре издержек производства может быть различным удельный вес затрат на сырье, энергию, заработную плату, а также затрат в виде амортизационных отчислений. В этой связи выделяют материалоемкие, энергоемкие, трудоемкие и капиталоемкие отрасли, характеризующиеся относительно высокими затратами либо на сырье и материалы, либо на энергию и т.д.

Материалоемкость (Me) определяют путем отношения материальных затрат ($MЗ$) на стоимость произведенной продукции (Π):

$$Me = \frac{MЗ}{\Pi} .$$

Путем отношения затрат на заработную плату, на энергию, на амортизационные отчисления к стоимости произведенной продукции можно определить трудоемкость, энергоемкость и капиталоемкость производства.

Издержки обращения представляют собой затраты на подготовку произведенных товаров к продаже и на осуществление самой продажи товаров.

Эти затраты связаны с хранением произведенного товара, его упаковкой и сортировкой, погрузкой-разгрузкой, транспортировкой, проведением маркетинговых исследований, рекламой, передачей товара покупателю и осуществлением в этой связи необходимых кассово-бухгалтерских расчетов.

Издержки предприятий, выраженные в деньгах, принимают форму себестоимости.

Микроэкономика вполне обоснованно считает, что процесс производства нельзя считать законченным до тех пор, пока продукт не передан в руки покупателя. Вот почему издержки производства вместе с

издержками обращения она рассматривает как общие, или валовые, издержки производства предприятия. По существу, издержки производства предприятия предстают как затраты факторов производства на производство и реализацию товаров.

В числе таких затрат могут быть затраты в виде процентных платежей за взятые ссуды на приобретение факторов, арендная плата за наем помещения и т.д.

Поскольку использование факторов производства осуществляется с помощью предпринимательской деятельности, то в издержки включается и нормальная прибыль как форма вознаграждения предпринимательской деятельности.

Нормальной считается прибыль, которая удерживает предпринимателя в данной сфере производства. Она характеризует определенный минимум прибыли, ниже которого предприниматель не согласен продолжать производство данного товара.

Издержки производства предприятий, включающие затраты различных факторов производства, разного рода платежи и нормальную прибыль, предстают как полные экономические издержки.

Полные издержки предприятия можно подразделить на внешние и внутренние.

Внешние издержки включают расходы предприятия на приобретение необходимых факторов производства и их использование. Эти расходы находят отражение в бухгалтерских счетах, в их расходной части. Поэтому они также называются бухгалтерскими издержками.

Внутренние издержки включают расходы собственных факторов производства, которые предприятию не приходится оплачивать. Например, отходы основного производства могут быть сырьем для побочного производства на данном предприятии и не требуют внешних расходов, но их стоимость входит в издержки. Нормальная прибыль, будучи частью полных издержек, никаких расходов не предполагает. Использование собственного помещения в производственных целях не требует арендной платы, но она также включается в состав внутренних издержек как упущенный доход, который можно было бы получить, сдавая помещение в аренду.

Внутренние издержки называют также неявными или вмененными, включающими затраты, необходимые для привлечения ресурсов в производство данного товара. Они достаточно отчетливо отражают проблему выбора, стоящую перед собственником фактора производства. Его можно либо за плату передать в распоряжение другого предпринимате-

ля, либо использовать самому в расчете на получение соответствующего дохода. Предпочтение отдается более выгодному варианту.

Вот почему именно полные экономические издержки закладываются в основу цены, по которой предприятие готово продавать товары на рынке. Если, например, в их состав не включать арендную плату, упущенную вследствие того, что собственное помещение предприятие не сдало в аренду, а использовало в производственных целях, то после реализации товаров предприятие не получит соответствующий доход, равный арендной плате, тогда ему было бы выгоднее сдавать помещение в аренду.

Чтобы лучше понять различия между полными экономическими издержками и бухгалтерскими издержками, возьмем простой пример. Допустим, предприятие занимается шитьем брюк, используя для этого собственное помещение, приобретенное ранее оборудование, ткань, фурнитуру.

Бухгалтерские издержки в расчете на пару брюк составят следующую величину:

50 рублей (ткань) + 30 рублей (зарплата) + 10 рублей (амортизация) + 5 рублей (фурнитура) + 5 рублей (электроэнергия) = 100 рублей.

Экономические издержки будут следующими:

100 рублей (бухгалтерские издержки) + 10 рублей арендная плата + 10 нормальная прибыль = 120 рублей.

Пример помогает понять, почему именно с учетом экономических издержек предприятие стремится установить цену на производимые товары.

3.3. Динамические характеристики издержек предприятий

Разные составляющие полных, или валовых, издержек по-разному меняются при изменении объемов производства. В этой связи их подразделяют на постоянные, переменные, предельные и средние издержки.

К постоянным относят те издержки, величина которых не меняется с изменением объемов производства. Это амортизационные отчисления, арендная плата, процентные платежи, твердые оклады обслуживающего и административного персонала предприятия и т.п.

Графически динамику постоянных издержек изображают с помощью горизонтальной линии, говорящей о том, что, как бы ни менялся объем производства (он представлен на отрезке Oq), величина постоянных издержек остается неизменной – на уровне OFC (рис. 3.1).

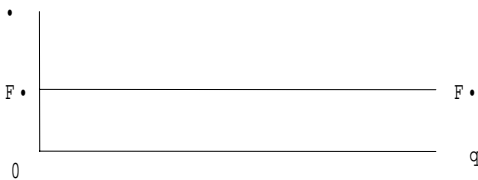


Рис. 3.1

свидетельствующей о том, что, чем больше производится продукции, тем ниже средние постоянные издержки (AFC).

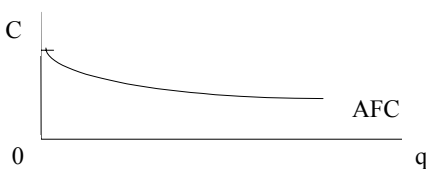


Рис. 3.2

издержки, величина которых меняется с изменением объемов производства. К ним относятся затраты на сырье, вспомогательные материалы, энергию, зарплату основных работников и т.п. Главным образом это затраты на то, что формирует оборотные фонды предприятий. Графически их можно представить с помощью кривой (рис. 3.3).

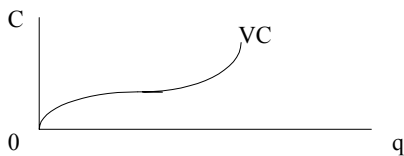


Рис. 3.3

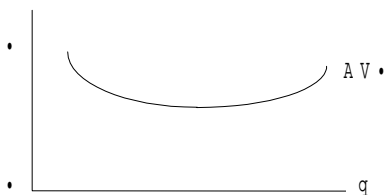


Рис. 3.4

Если взять постоянные издержки в расчете на единицу продукции, то получатся средние постоянные издержки. Графически они выглядят в виде наклонной линии (рис. 3.2), свидетельствующей

Следует отметить, что постоянство данных издержек относительно. Они постоянны в краткосрочном периоде, а в долгосрочном предстают как переменные.

Переменными являются те издержки, величина которых меняется с изменением объемов производства. К ним относятся затраты на сырье, вспомогательные материалы, энергию, зарплату основных работников и т.п. Главным образом это затраты на то, что формирует оборотные фонды предприятий. Графически их можно представить с помощью кривой (рис. 3.3). Кривая переменных издержек (VC) выглядит в виде буквы S, отражая своим изгибом эффект на масштабе. Там, где ее изгиб пологий, отражается положительный эффект, а там, где — крутой — отрицательный.

Если изобразить переменные издержки в расчете на единицу производимой продукции, то есть как средние переменные издержки, то получится кривая в виде дуги (рис. 3.4), которая особенно отчетливо показывает, что при увеличении производства сначала возникает положительный, а затем отрицательный эффекты на масштабе.

Предприятие может управлять величиной переменных издержек, меняя объем производства.

Взяты вместе постоянные и переменные издержки образуют валовые, или общие, издержки. Их также можно взять в расчете на единицу продукции и получить средние валовые издержки. Графически валовые и средние валовые издержки изображаются кривыми, похожими на кривые переменных издержек (общих и средних), но сдвинутыми вверх на величину постоянных издержек (рис. 3.5).

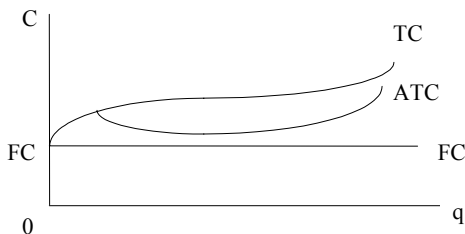


Рис. 3.5

Издержки производства одного и того же товара на разных предприятиях разные. Как правило, на мелких предприятиях они более высокие, чем на крупных. Но слишком крупные предприятия тоже могут иметь повышенные издержки из-за своей громоздкости. В результате в рамках отрасли издержки отдельных предприятий и среднеотраслевые издержки принимают следующий вид:

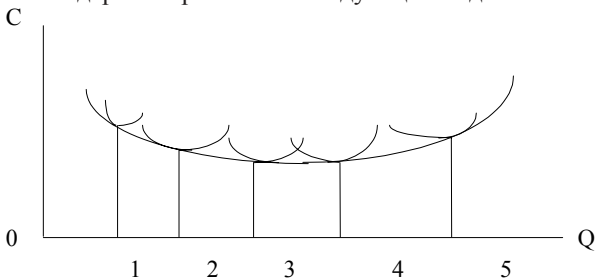


Рис. 3.6

На рисунке большая кривая показывает динамику среднеотраслевых издержек производства данного товара. Маленькие дуги изображают средние издержки отдельных предприятий. У первых предприятий они на сравнительно высоком уровне, соответственно и среднеотраслевые издержки высоки, затем в производство вовлекаются более эффективные предприятия с относительно низкими издержками производства, что понижает среднеотраслевой уровень издержек. Но если растет спрос на продукцию данной отрасли, то к ее производству подключаются менее эффективные предприятия с относительно высокими издержками, которые повышают среднеотраслевой уровень издержек.

Кривые (см. рис. 3.5 и 3.6) показывают, что производство дополнительных товаров требует иных затрат, чем они были до этого. В этой связи выделяют предельные издержки.

Предельными являются издержки на производство дополнительной продукции. Такие издержки также называют приростными, так как они характеризуют прирост издержек на производство дополнительного товара. Последняя единица произведенной партии товаров предстает как предельный продукт.

Динамику предельных издержек графически представляют следующим образом:

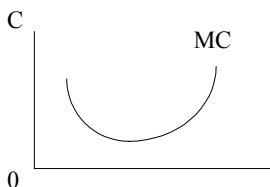


Рис. 3.7

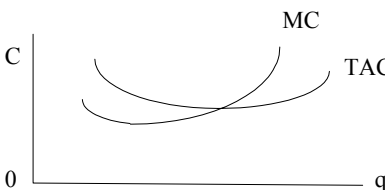


Рис. 3.8

Изгиб кривой (рис. 3.7) отражает сначала положительный эффект на масштабе, характеризующий то, что каждая дополнительно произведенная единица товара требует все меньше дополнительных затрат, затем проявляется отрицательный эффект на масштабе, что отражено линией кривой, идущей вверх.

Динамика предельных издержек отражается в поведении средних издержек. Пока предельные издержки ниже средних, последние понижаются. Как только предельные издержки начинают превышать средние, последние идут на повышение. Если проиллюстрировать взаимосвязь предельных и средних издержек с помощью кривых, можно увидеть, что кривая предельных издержек пересекает кривую средних на ее самом низком уровне (рис. 3.8).

Рассмотренные нами издержки можно представить в виде таблицы, используя условные данные.

Таблица 3.1

Динамика издержек предприятия при росте объемов производства

Q	FC	AFC	VC	AVC	TC	ATC	MC
0	100	0	0	0	100	0	0
1	100	100	50	50	150	150	50
2	100	50	90	45	190	95	40
3	100	33,3	125	41,6	225	75	35
4	100	25	180	45	280	70	55
5	100	20	240	48	340	68	60
6	100	16,6	320	53,3	420	70	80

Учет динамических характеристик издержек предприятий имеет важное значение при определении наиболее выгодного объема производства, то есть объема, при котором при данных издержках можно получить максимальную прибыль. Как такой учет происходит, рассмотрим ниже.

3.4. Валовая выручка и прибыль предприятия

Мы знаем, что коммерческие предприятия стремятся к тому, чтобы получаемые от *продажи произведенных* товаров доходы превышали издержки производства данного товара. Таков принцип коммерческого расчета.

Общий доход, получаемый от продажи произведенных товаров, образует валовую выручку предприятия (TR). Обычно ее получение завершает определенный этап работы предприятия (как правило, производство партии товара).

Размер выручки зависит от двух составляющих: объема производства (q) и цены данного товара (p): $TR = p \cdot q$.

Данную зависимость можно представить графически.

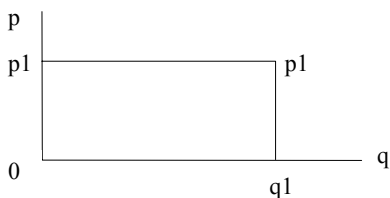


Рис. 3.9

На рис. 3.9 площадь $0p_1p_1q_1$ представляет величину выручки. Видно, что увеличить выручку можно, повышая цену или увеличивая объем производства.

Следует помнить, что если предприятие не является единственным производителем данного товара, то оно не может само назначать цены, цена устанавливается в результате внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции. Значит, при данной цене на товар выручка

зависит от объема производства, который предприятие определяет само. Зависимость выручки от объема производства при неизменных ценах можно представить с помощью рис.3.10.

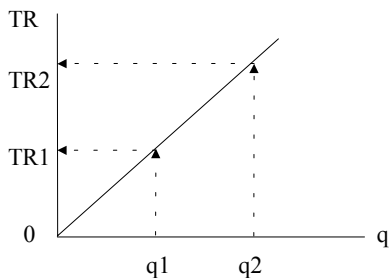


Рис. 3.10

Рисунок наглядно показывает зависимость выручки от объема производимых товаров – больше объем, больше выручка. Но напомним, что коммерческое пред-

приятие работает ради прибыли (P), которая предстает как разность между выручкой (TR) и издержками производства (TC): $P = TR - TC$. Между тем мы уже знаем, что издержки предприятия меняются с изменением объема производства, причем, как правило, не прямо пропорционально. Если мы наложим на данный рисунок кривую общих издержек, то получим следующую картину.

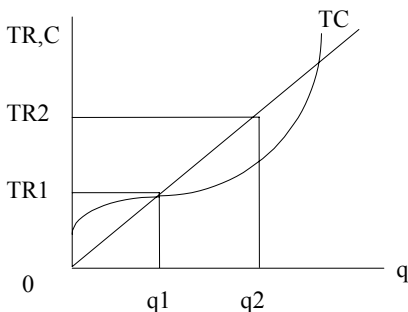


Рис. 3.11

Рисунок хорошо показывает, что при разных объемах производства прибыль разная. Ее нет при объеме менее $0q_1$, так как издержки оказываются больше выручки. Далее прибыль растет, и максимума достигает при объеме $0q_2$. Дальнейшее увеличение производства ведет к уменьшению прибыли, так как рост издержек превышает рост выручки. Значит, предприятие должно остановить рост производства в точке q_2 .

Для определения наиболее выгодного объема производства предприятие должно руководствоваться следующим правилом: прибыль максимальна при таком объеме производства, при котором предельные издержки (MC) равны предельной выручке (MR).

$$MC = MR$$

Под предельной выручкой понимается доход, получаемый от последней единицы производимой продукции.

В условиях, когда все произведенные товары продаются по одной

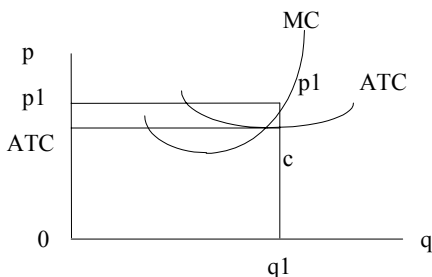


Рис. 3.12

и той же цене, установленной на рынке, данное равенство можно продолжить, приравняв предельную выручку и предельные издержки к цене товара (p) и, соответственно, к среднему доходу (AR):

$$MC = MR = p = AR.$$

Ситуацию, характеризующую достижение предприятием наиболее выгодного объема производства, можно представить в виде рис. 3.12.

Рисунок показывает, что объем производства составляет величину $0q_1$. При нем валовая выручка равна площади $0p_1p_1q_1$, валовые издержки – площади $0ATCsq_1$ и, соответственно, валовая прибыль – площади $ATCp_1p_1c$.

То, что именно при данном объеме производства прибыль максимальна, доказывается от противного.

Допустим, объем производства превысил величину $0q_1$. В этом случае предельные издержки оказываются выше предельного дохода, так что производство дополнительной продукции принесло убытки.

Если же производство будет меньше величины $0q_1$, то убытков не будет, но уменьшатся размеры валовой прибыли.

Изменение объема производства возможно либо при изменении цены на производимые товары, либо при изменении издержек. Так, повышение цены делает возможным увеличение объема производства до тех пор, пока предельные издержки не сравняются в новой цене. Понижение цены требует соответствующего сокращения производства.

Но здесь возникает вопрос, до какого уровня возможно сокращение производства, если цена идет на понижение? Ответом на этот вопрос является правило: производство можно сокращать до тех пор, пока предельная выручка не сравняется со средними переменными издержками.

$$TR = AVC.$$

При дальнейшем понижении цены производство следует прекращать. Точка, в которой линия цены пересекает кривую переменных издержек, называется «точкой бегства» предприятия из отрасли.

Следует, однако, помнить, что это правило действует в краткосрочном периоде, то есть в течение того времени, когда можно позволить не возмещать постоянные издержки. Понятно, что долго это делать нельзя. Надо либо прекратить производство данного товара, либо понижать издержки производства. В последнем случае кривые издержек как бы сдвигаются вниз, и при понизившейся цене можно иметь прибыль и продолжать производство.

Тем самым мы вышли на вопрос о минимизации издержек, который рассмотрим отдельно.

3.5. Минимизация издержек при выборе и использовании факторов производства

К минимизации издержек коммерческие предприятия стремятся как при выборе факторов производства, так и при их использовании в процессе производства.

В условиях, когда предприятие уже существует, проблема выбора факторов производства может возникнуть при изменении цены на производимый товар. Если цена повысилась и надо увеличивать производство, возникает необходимость приобретения дополнительных факторов производства. Понижение цены, требуя сокращения производства, создает необходимость избавления от оказавшихся лишними факторов производства, чтобы уменьшить издержки производства.

Так или иначе нужно поддерживать выгодное для предприятия соответствие между различными факторами производства. Наиболее выгодной здесь является ситуация, при которой издержки при данном объеме производства являются минимальными. Для этого предприятие должно руководствоваться соответствующим правилом. Оно гласит: наиболее выгодным является такое сочетание факторов производства, при котором отношение предельной производительности одного фактора (MP) к его цене (P) должно равняться отношению предельной производительности другого фактора к его цене и т.д.:

$$\frac{MP_a}{P_a} = \frac{MP_b}{P_b} = \frac{MP_c}{P_c} \text{ и т.д.}$$

Предельная производительность определяется приростом продукции, произведенной последней (дополнительной) вовлеченной в производство единицей данного фактора (машины, станка, работника и т.д.). Поскольку произведенная продукция после продажи приносит доход, то предельная производительность может быть определена доходом, приносимым дополнительно вовлеченным в производство (предельным) фактором производства.

Если в производство вовлекаются дополнительные единицы какого-то фактора, при прочих неизменных факторах, то действует закономерность, представленная на рис. 3.13. Сначала каждый дополнительно

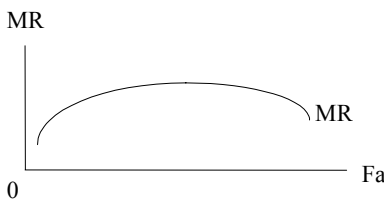


Рис. 3.13

вовлекаемый в производство фактор (Fa) приносит все больший доход, а затем отдача от дополнительно вовлекаемого фактора начинает снижаться. Поэтому линия предельного дохода, получаемого от применения дополнительного фактора (MR), принимает форму дуги.

Однако есть производство, где использование одного дополнительного фактора невозможно без другого фактора. Например, в таксопарке увеличение пассажироперевозок невозможно только за счет увеличения числа автомобилей. Каждому дополнительному автомобилю требуется дополнительный водитель.

Подобную ситуацию иллюстрируют с помощью производственной функции В.Леонтьева.

$$q = \min(aK, bL),$$

где q – объем производства,
 K – капитал как фактор производства,
 L – труд как фактор производства,
 a и b – коэффициенты пропорциональности данных факторов.

Графически эта функциональная зависимость выглядит следующим образом:

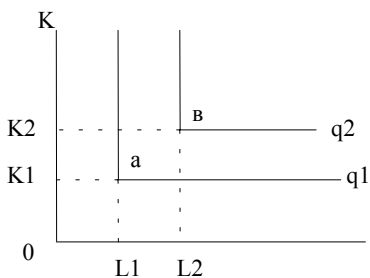


Рис. 3.14

Рис. 3.14 указывает на возможность увеличения объема производства с q_1 до q_2 только путем одновременного увеличения числа двух факторов: труда с $0L_1$ до $0L_2$ и капитала с $0K_1$ до $0K_2$.

Для определения соотношения между различными факторами обычно используется принцип «общего множителя». Если, например, деталь x производится токарем на токарном станке в

количестве 5 штук в час, а деталь y , которая с деталью x образует один узел, производится другим рабочим на фрезерном станке в количестве 3 штуки в час, то необходимо как минимум 3 токарных станка с соответствующим числом токарей и 5 фрезерных станков с соответствующим числом фрезеровщиков. Подобное соотношение вытекает из общего множителя 15:

$$5 \times 3 = 3 \times 5 = 15.$$

Мы знаем, что возможно взаимозамещение факторов производства. Так, капитал как фактор производства может быть замещен трудом и наоборот. Причем отдача от такого замещения может меняться, в том числе есть эффект убывающей отдачи от замещения одного фактора другим. Ситуацию с замещением одного фактора другим можно представить в виде следующей таблицы, данные которой условны.

Таблица 3.2

Количественное соотношение труда и капитала как факторов производства

K	L		
	1	2	3
1	5	11	16
2	11	16	20
3	16	20	23

Приведенные в таблице данные можно представить в виде следующего рисунка, показывающего функциональную зависимость объема производства (q) от различного соотношения фактора труда (L) и капитала (K).

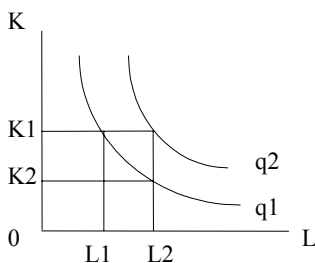


Рис. 3.15

Рисунок хорошо показывает, что один и тот же объем производства может быть получен при разном соотношении факторов труда (L) и капитала (K). Например, объем q_1 можно получить при использовании факторов как в сочетании OK_1 и OL_1 , так и в сочетании OK_2 и OL_2 . Видно, что трудом в объеме L_1L_2 можно заменить капитал в объеме K_1K_2 , и наоборот. Отношение величины одного фактора к величине другого замещаемого им фактора характеризует коэффициент замещения.

Сохранив количество труда OL_2 , можно увеличить объем производства до q_2 , применив дополнительный капитал в размере K_2K_1 .

Кривые, характеризующие объем производства, показывают возможность бесчисленного множества сочетаний факторов, обеспечивающих данный объем. Возникает вопрос: какое из этого множества факторов наиболее выгодно для предприятия? Ответ на него дается с помощью линии бюджетного ограничения.

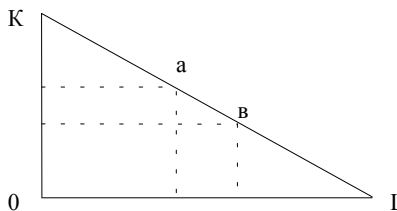


Рис. 3.16

Линия бюджетного ограничения соединяет концы отрезков OK и OL , характеризующих возможность предприятия с учетом имеющихся у него финансовых средств приобрести трудовых факторов в количестве OL либо капитальных факторов в количестве OK . Любая точка на этой линии (a , b и т.д.) указывает на возможные сочетания данных факторов.

Если данную линию наложить на кривые взаимозамещения факторов, то точка пересечения линии с той или иной кривой укажет на наиболее выгодное для предприятия сочетание факторов (см. рис. 3.17).

Рисунок показывает, что сочетание факторов OK_1 и OL_1 при данных бюджетных возможностях предприятия является наиболее выгодным и эффективным. Оно позволяет производить продукцию в объеме

q_2 , что больше, чем при сочетании факторов OK_2 и OL_2 , требующих для своего приобретения тех же средств. Видно, что первое сочетание факторов позволяет производить продукции больше при данных затратах на эти факторы.

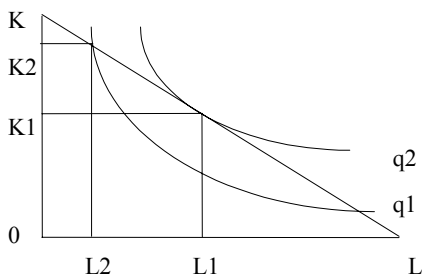


Рис. 3.17

Рисунок также показывает, что если цены на тот или иной фактор изменятся, то это приведет к изменению положения линии бюджетного ограничения и, следовательно, потребует иного соотношения между факторами.

Рассмотренные закономерности распространяются и на землю как фактор произ-

водства. Но наличие пространственных характеристик у данного фактора обуславливает определенные особенности на его использование. Прежде всего данный фактор требует учета принципов рационального размещения предприятия. Отметим основные из этих принципов.

1. Близость к источникам сырья. Сырье считается транспортным, то есть требующим больших затрат на перевозку. Поэтому важно разместить предприятие таким образом, чтобы эти расходы были минимальными.

2. Близость к источникам энергии. Этот принцип особенно важен для энергоемких производств, например, для предприятий алюминиевой промышленности.

3. Близость к источникам рабочей силы. Если предприятие находится далеко от места проживания рабочих, то последним приходится тратить время и средства на проезд на работу и с работы, а это отражается на их зарплате.

4. Близость к рынку сбыта производимых товаров. Этот принцип касается в первую очередь транспортным или скоропортящихся товаров.

5. Близость к транспортной системе. Исходя из содержания предыдущих принципов, можно сказать, что данный принцип является интегральным, так как транспортная система (автомобильная, железнодорожная, водная и т.д.) обеспечивает и провоз сырья, и рабочей силы, и производимых товаров.

Заметим в заключение, что учет основных принципов размещения предприятий привел к сосредоточению значительной части предприятий в крупных городах. Однако развитие транспортной системы, особенно автомобильной, способствовал рассредоточению предприятий, выводу значительной их части за пределы городов.

Контрольные вопросы и задания

1. Как образуются производственные фонды предприятия? Что входит в их состав?
2. Как возникают фонды обращения? Что их отличает от производственных фондов в целом и от оборотных фондов в частности?
3. Как формируются издержки предприятия? Что собой представляют издержки производства и издержки обращения? Почему микроэкономика все эти издержки рассматривает как издержки производства предприятия?
4. Что такое полные издержки? Обоснуйте необходимость их учета. По какому признаку они делятся на внешние и внутренние?
5. Какие издержки относятся к постоянным, какие к переменным? В чем смысл выделения динамических характеристик издержек?
6. Что такое прибыль? Всегда ли увеличение объемов производства ведет к росту прибыли? Каким правилом должно пользоваться предприятие, определяя наиболее выгодный объем производства?
7. Какими правилами должно пользоваться предприятие при подборе факторов производства для того, чтобы обеспечить минимальные затраты на них при максимальной отдаче от них?
8. В цехе тракторного завода основные детали коробки передач изготавливаются на двух видах станков – фрезерных и токарных. Каким должно быть соотношение этих станков, если на фрезерных станках в час изготавливается 6 деталей, а на токарных – 3?
9. Перечислите принципы размещения размеров предприятия. Как специфика производимого товара определяет приоритетность того или иного принципа? В чем плюсы и минусы концентрации многих предприятий в крупных городах?

Часть 2. ПОТРЕБЛЕНИЕ

Глава 4. РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

После того, как мы ознакомились с главным субъектом сферы производства предприятием, приступим к рассмотрению поведения субъекта сферы потребления. Здесь нам необходимо раскрыть те факторы и условия, которые определяют поведение потребителей и потребительский выбор.

4.1. Потребительский выбор и факторы, его определяющие

Анализ поведения потребителя как субъекта рыночной экономики микроэкономика осуществляет на основе двух постулатов. Первый – потребности потребителя не ограничены. Второй – финансовые возможности удовлетворения этих потребностей ограничены. Исходя из этого, каждый потребитель стоит перед проблемой выбора: какие потребности следует удовлетворять, а какие нет, как распорядиться своими ограниченными денежными ресурсами.

Ограниченные возможности потребителей определены размерами потребительского бюджета людей как покупателей.

В свою очередь, потребительский бюджет есть часть семейного бюджета, формируемого из доходов, получаемых семьей как домохозяйством из различных источников. Семейный бюджет можно сравнивать с резервуаром, куда втекает поток доходов и вытекает поток расходов. В условиях рыночной экономики каждая семья стремится часть доходов откладывать на будущее, поэтому получается, что доходы (Y) распадаются на расходы (C) и сбережения (S): $Y = C + S$.

Из формулы видно, что потребительский бюджет определяется той частью доходов, которую предполагается потратить (C).

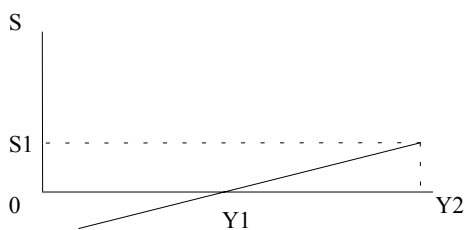


Рис. 4.1

Пропорция, в которой доходы распадаются на расходы и сбережения, зависит прежде всего от величины дохода. Как правило, выше доход – больше доля сберегаемых средств (рис. 4.1).

Рисунок показывает, что когда доходы, откладываемые на оси X, достигают определенной величины ($0Y1$), появляется возможность сберегать часть их. Например, при доходах в $0Y2$ сберегается сумма величиной $0S1$. Остальное идет на потребление, определяя величину потребительского бюджета.

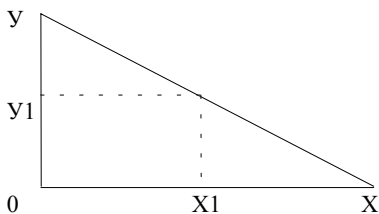


Рис. 4.2

Размеры бюджета предстают в качестве фактора, ограничивающего выбор потребителями товаров на рынке. Подобная ограниченность может быть наглядно представлена с помощью бюджетной линии (рис. 4.2).

Для простоты понимания смысла бюджетного ограничения предполагается, что весь бюджет используется для приобретения двух товаров – Y и X . Бюджет можно использовать либо для приобретения товара Y в количестве $0Y$, либо товара X в количестве $0X$, либо того и другого, например, в количестве $0X1$ и $0Y1$.

Рисунок показывает, что возможны различные сочетания двух товаров, но во всех случаях при данном бюджете для того, чтобы приобрести большее количество одного товара, надо соответственно уменьшить покупки другого товара. Линия XU предстает как линия бюджетного ограничения. Она показывает ограниченные возможности покупателя. В целом рисунок демонстрирует эти ограниченные возможности выбора покупателя при данном бюджете.

Конкретный выбор между разными товарами в рамках данного бюджета зависит от ряда факторов.

Прежде всего на него влияют потребности, требующие удовлетворения. Есть потребности, удовлетворение которых не представляется обязательным в данный период времени. Их удовлетворение можно перенести на будущее, не тратя средства текущего бюджета. Очевидно, что чем настоятельнее потребность, тем настоятельнее необходимость использования средств на приобретение соответствующих товаров. Так что не только весь полученный доход может быть направлен в потребительский бюджет, но и те средства, которые ранее сберегались. При таких условиях в данный период времени расходы потребителя могут складываться из текущих доходов и сбережений: $C = Y + S$.

Потребительский выбор зависит и от цен на товары, которые предполагается приобрести. Очевидно, что повышение цен на потребительские товары при данных доходах может привести к тому, что все они пойдут на потребление (товара X), а от покупки каких-то товаров (товара Y) придется отказаться.

На выбор влияет и качество товаров, отражающее их полезность. Здесь немаловажную роль играет информация о необходимых товарах. Отсутствие информации о полезных свойствах товара может ограничи-

вать их покупку. Такую информацию должна давать реклама, хотя последняя на практике нередко носит побуждающий к покупке характер, не давая правдивую информацию о товаре.

Следует особо указать на то, что часто выбор делается не просто исходя из оценки полезности товара вообще, а из оценки предельной полезности товара, то есть полезности дополнительно приобретаемого товара. При этом отражается действие закона убывания предельной полезности, согласно которому каждый дополнительно приобретаемый товар имеет меньшую полезность. Поэтому потребитель нередко стремится удовлетворить одну и ту же потребность не одним, а несколькими товарами-субститутами. Допустим в нашем примере товары X и Y являются субститутами, то потребитель предпочтет купить тот и другой.

Завершая данный вопрос, напомним, что каждый потребитель, имея ограниченный бюджет, стремится максимизировать степень удовлетворения своих потребностей путем потребления товаров с максимальной совокупной полезностью. В этом проявляется его поведение как человека рационального. Какими правилами он руководствуется, выбирая необходимые ему товары, рассмотрим ниже.

4.2. Правила рационального выбора потребителя

Итак, у каждого потребителя есть свой бюджет, используемый для приобретения необходимых ему товаров. Как он его распределяет, какие товары и сколько он приобретает? Основные правила и принципы, которыми он руководствуется, давая ответы на эти вопросы, удобно рассмотреть на следующем весьма упрощенном примере.

Представим, что часть своего бюджета потребитель выделил на покупку того, что должно удовлетворить его потребность в горячем бодрящем напитке в виде чая или кофе. Какой выбор должен сделать потребитель, чтобы на данную ограниченную сумму обеспечить максимально возможное удовлетворение этой потребности? Приобрести только чай или только кофе? А если он хочет и то, и другое, то в каком количестве? Для того, чтобы сделать правильный потребительский выбор, надо руководствоваться следующими правилами.

Первое правило – учет закона убывания предельной полезности приобретаемых единиц данного товара. Если мы, глядя на рис. 4.2, представим под товаром X чай, а под товаром Y кофе, а также представим, что линия OY отражает полезность единиц (пакетиков) чая, то увидим, что при покупке чая в количестве OX_1 , последняя единица (пакетик) чая будет иметь большую полезность, чем последняя единица при покупке чая в количестве OX . То же можно сказать и в отношении кофе, если под

отрезком OX представить линию, характеризующую полезность единиц (пакетиков) кофе. Следовательно, если на данную сумму будет куплено чая OX_1 пакетиков, а кофе OY_1 пакетиков, то общая полезность купленных товаров будет больше, чем если бы был куплен только чай в количестве OX или только кофе в количестве OY .

Отмеченное правило лежит в основе стремления потребителей к разнообразию. Вот почему потребители стремятся какую-то потребность удовлетворить не одним, а как минимум двумя видами товаров.

Это стремление можно проиллюстрировать с помощью кривой безразличия (рис. 4.3).

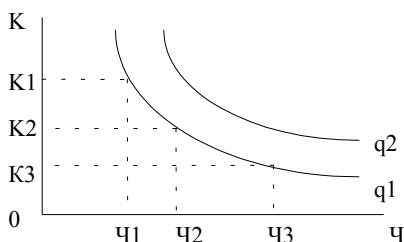


Рис. 4.3

На рисунке отражена возможность выбора между двумя товарами — тем же чаем и кофе, способными при разных сочетаниях (например, в сочетаниях $OK_1+OЧ_1$, $OK_2+OЧ_2$, $OK_3+OЧ_3$) удовлетворять потребность в бодрящем напитке в одинаковой степени. Эта степень обозначается кривой безразличия q . Причем, чем ближе кривая к точке O , тем меньшая степень удовлетворения потребности.

Рисунок хорошо показывает степень убывания предельной полезности потребляемых товаров. Видно, например, что дополнительно потребляемый чай в количестве $Ч_2Ч_3$ имеет меньшую полезность, чем чай в количестве $Ч_1Ч_2$.

Убывание предельной полезности можно определить и через норму замещения одного товара другим. Так, отношение $Ч_2Ч_3/К_3К_2$ характеризует норму замещения кофе чаем.

Кривая q_1 показывает потребительское предпочтение конкретного покупателя. У второго, третьего и т.д. потребителя предпочтения в чае и кофе могут быть другими. Второй потребитель может их потреблять в большем количестве, полнее удовлетворяя свои потребности в них, выделяя соответственно больше средств на их покупку. Кривая q_2 относится именно к такому потребителю.

Второе правило требует учета не только предельной полезности приобретаемых товаров, но и цен. Действует правило: соотношение предельной полезности (MU) одного товара к его цене (P) должно равняться-

ся подобному соотношению применительно ко второму, третьему и ко всем приобретаемым на рынке товарам:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} \text{ и т.д.}$$

Формула говорит о том, что если приобретаются несколько товаров, то есть происходит заполнение потребительской корзины товарами, то она будет наиболее рационально для покупателя как потребителя наполнена при соблюдении отмеченного равенства по всем товарам.

Одновременный учет рассмотренных правил позволяет приобрести на ограниченную сумму потребительского бюджета такой набор товаров, потребление которых позволит максимально удовлетворить потребность в них.

Графически эту ситуацию иллюстрируют с помощью рисунка, указывающего точку потребительского равновесия. Такой рисунок является комбинацией рассмотренных ранее рис. 4.2 и 4.3.

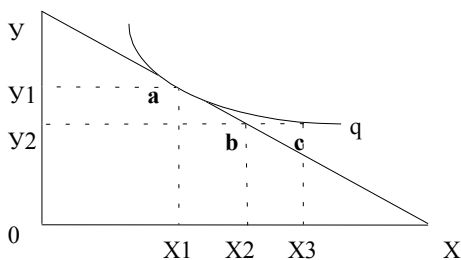


Рис. 4.4

Из рисунка видно, что наиболее выгодным для потребителя является сочетание двух видов товаров, определяемое точкой **a**, то есть комбинация $0Y_1+0X_1$. Все остальные варианты менее выгодны. Для примера возьмем комбинацию $0Y_1+0X_2$. Ее меньшая выгода очевидна, поскольку

при тех же денежных затратах покупатель имеет меньшую степень удовлетворения данной потребности, поскольку точка **b**, определяющая эту комбинацию, расположена ближе к осям координат.

Менее выгодна и комбинация, определяемая точкой **c**, поскольку она обеспечивает ту же степень удовлетворения потребности, что и комбинация с точкой **a**, но требует больших денежных затрат, так она вышла за пределы линии данного бюджетного ограничения.

Точка **a** предстает как точка потребительского равновесия. Она характеризует ситуацию наиболее выгодного набора двух товаров при данном ограниченном бюджете. Любое отклонение от данной точки означает либо уменьшение степени удовлетворения данной потребности с помощью потребления приобретенных товаров, либо предполагает дополнительные расходы для сохранения исходной степени удовлетворения потребности.

Очевидно, что потребительское равновесие нарушается, если происходит изменение цен на товары. Если, например, цены на товар X повысились при сохранении уровня цен на товар Y, то на данную сумму потребительского бюджета можно будет приобрести меньше товара X. На графике это отразится в сокращении линии OX и в более крутом наклоне линии бюджетного ограничения UX. При прежнем положении кривой безразличия, последняя не будет касаться бюджетной линии, что означает меньшую степень удовлетворения потребностей при прежней величине потребительского бюджета. Равновесие нарушается и при понижении цен. Здесь бюджетная линия будет более пологой и пересечет кривую безразличия в двух точках, характеризуя излишние затраты потребителя на данные товары.

Установление точек, подобных точке **a**, по всем наборам приобретаемых товаров будет характеризовать общее потребительское равновесие. Оно будет отражать равенство отношений предельной полезности всех приобретаемых товаров к их ценам.

В заключение отметим, что теория потребительского выбора имеет практическое значение не только для людей как потребителей, но и органов, осуществляющих материальную поддержку малоимущих. Она помогает выбрать наиболее эффективный вариант такой поддержки. Например, там, где люди способны вести себя как рациональные покупатели, им могут быть предоставлены денежные пособия. В ином случае целесообразно предоставление товарных талонов, по которым выдаются определенные товары в соответствующем количестве. В отношении особо нужных товаров может проводиться политика стабильных цен.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем заключается проблема выбора для потребителя?
2. Может ли потребительский бюджет быть больше величины текущих доходов в краткосрочном и долгосрочном плане?
3. Какие факторы определяют выбор тех или иных товаров покупателем? Какая проблема возникает при наличии в продаже товаров-субститутов?
4. Что лежит в основе стремления потребителей к разнообразию?
5. Каким правилом следует руководствоваться при наполнении потребительской корзины? Возможно ли оптимальное наполнение потребительской корзины в условиях товарного дефицита?
6. Чем характеризуется общее потребительское равновесие? Возможно ли его достижение в условиях инфляционного роста цен?
7. В чем заключается практическое значение теории потребительского поведения?

Часть 3. ОБМЕН

Глава 5. РЫНОК КАК СФЕРА ТОВАРНОГО ОБМЕНА

Пока у нас есть лишь общее представление о рынке. Сейчас наша задача заключается в более подробном рассмотрении рынка как объекта микроэкономики, его отдельных типов и видов, а также той деятельности, которая обеспечивает функционирование рынка.

5.1. Рынок как категория микроэкономики

Рынок как категория микроэкономики выражает совокупность отношений по поводу купли-продажи отдельных видов товаров.

Из этого определения видно, что микроэкономикой имеет дело с конкретными рынками, например, с рынками хлеба, молока, автомобилей и т.д. На каждом из этих рынков возникают отношения купли-продажи между разными субъектами, выступающими либо в роли продавцов, либо в роли покупателей.

Продавцом на соответствующем рынке может быть как физическое, так и юридическое лицо, предлагающее товар. Причем он может быть как производителем товара, так и просто посредником, прежде бывшим покупателем данного товара. Но так или иначе продавец представляет производство и его главного субъекта – предприятие.

Покупателем на рынке также может быть физическое и юридическое лицо, приобретающее товар. Он может быть и посредником и в качестве такового после покупки товара становится продавцом. Но так или иначе покупатель стоит на стороне потребления.

Вот почему рынок предстает как сфера взаимодействия не только продавцов и покупателей, но и производства и потребления, то есть как важнейшая часть более широкой сферы обмена.

Взаимодействие между покупателями и продавцами и, соответственно, между производством и потреблением осуществляется через взаимодействие спроса и предложения. И то, и другое представлено определенным количеством товара: спрос – количеством товара, которое могут приобрести покупатели, предложение – количеством товара, которое готовы предложить продавцы.

Каждый субъект рынка представляет какую-то долю спроса или предложения. Эта доля во многом определяет положение субъекта на рынке. Каждый субъект, будучи рациональным, стремится занять выгодное для себя положение на рынке. Соперничество субъектов рынка за выгодное положение на нем характеризует конкуренцию.

Конкуренция идет: а) между продавцами; б) покупателями; в) продавцами и покупателями.

Объектом конкурентной борьбы между продавцами являются деньги покупателей. Каждый стремится продать свой товар, получив взамен его денежный эквивалент. Борьба особенно остра, когда предложение превышает спрос.

Объектом борьбы между покупателями является товар – каждый стремится обменять свои деньги на нужный ему товар в нужном количестве. Такая борьба особенно отчетливо себя проявляет при превышении спроса над предложением.

Объектом конкуренции между продавцами и покупателями является цена на соответствующий товар. Смысл борьбы понятен – продавец стремится продать подороже, а покупатель купить подешевле.

Цена, как мы уже знаем, является особенно важным элементом рынка. Прежде всего цена выступает в роли носителя необходимой для субъектов рынка информации. Благодаря ей они принимают соответствующие решения. Причем, несмотря на полную самостоятельность субъектов рынка, благодаря цене их решения оказываются согласованными. Например, высокая цена при превышении спроса над предложением заставляет товаропроизводителей расширять производство и предложение товара, а покупателей ограничивать свой спрос на него. Тем самым цена предстает как фактор, определяющий состояние рынка и поведение его субъектов, как центральное звено рыночного механизма, помогающего дать ответы на кардинальные вопросы экономики: что, сколько и как производить, что, где, сколько и когда покупать?

Говоря о рынке как о сфере взаимодействия покупателей и продавцов, спроса и предложения, не следует рассматривать рынок как какое-то физическое место, где такое взаимодействие происходит. В современных условиях сделки купли-продажи осуществляются по телефону, через Интернет с поставкой товаров с помощью транспортных компаний и переводом денег через банковскую систему. Все это означает, что за понятием «рынок» скрывается не физическое, а экономическое содержание. Рынок – это целая система сложных экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи товаров. Причем, эти отношения могут иметь пространственные границы, в связи с чем выделяют локальные (местные), региональные, национальные и международные рынки.

5.2. Типы и виды рынков

Говоря о рынке как о системе отношений, следует подчеркнуть, что основные субъекты этих отношений – покупатели и продавцы, а главное в этих отношениях – конкуренция.

С учетом соотношения между покупателями и продавцами и особенностей конкуренции между ними рынки можно разделить на соответствующие типы и виды. Подобное деление удобно сделать с помощью таблицы.

Таблица 5.1

Типы и виды рынков

Покупатели	Пр о д а в ц ы		
	Много	Несколько	Один
Много	Совершенный рынок	Олигопольный рынок	Монопольный рынок
Несколько	Рынок с олигосонией	Рынок с двойной олигополией	Монопольный рынок
Один	Рынок с монополией	Рынок с монополией	Рынок с двойной монополией

Таблица представляет собой матрицу, в которой строки представляют разное количество покупателей, а колонки – разное количество продавцов. Ее содержание позволяет выделить два типа рынков: совершенный и несовершенный рынок.

Совершенный рынок в таблице представлен верхним левым квадратом. На нем происходит взаимодействие множества покупателей и продавцов какого-то товара. Речь идет об абсолютно одинаковом товаре, который может различаться у разных продавцов только ценой. Поэтому конкуренция между продавцами носит ценовой характер. Она предстает как совершенная, так как доля каждого продавца в общем предложении товара на рынке не значительна, так же как и доля каждого покупателя в общем спросе на товар.

Совершенный рынок характеризуется также тем, что вход и выход на него свободен для всех, никому не запрещено заниматься производством и продажей данного товара, впрочем, как и прекратить его производство и продажу. На рынке нет каких-то препятствий или трений, мешающих работе рыночного механизма. На нем нет ни рэкета, ни сговора с его пошлинами, ни сговора продавцов и т.п.

На таком рынке отсутствует какая-либо дискриминация как в отношении продавцов, так и в отношении покупателей.

Наконец, совершенный рынок отличается тем, что все его субъекты обладают всей информацией о состоянии данного рынка.

Обзор свойств совершенного рынка показывает, что этот рынок близок к идеальному, так как в реальной жизни найти подобный рынок непросто. Между тем микроэкономика гласит, что отсутствие хотя бы одного свойства совершенного рынка делает его несовершенным. Получается, что все остальные представленные в таблице рынки относятся к типу *несовершенных*, выступая в различных видах. Рассмотрим их по степени их несовершенства.

Монопольный рынок – рынок с наличием одного продавца какого-то товара. В свою очередь, этот рынок может быть рынком с чистой монополией и рынком с монополистической конкуренцией.

Рынок с простой или чистой монополией характеризуется тем, что один продавец продает товар, не имеющий заменителей. Так что этот товар не испытывает конкуренции со стороны других товаров, способных удовлетворять ту же потребность. Доступ на такой рынок затруднен. Такие рынки нередко обеспечивают предприятия, обладающие естественной монополией.

Рынок с монополистической конкуренцией характеризуется тем, что один продавец продает товар, имеющий товары-заменители. В результате у покупателей есть выбор между товаром монополиста и другими товарами, способными удовлетворять ту же потребность. Конкуренция на таком рынке, как правило, носит неценовой характер, большую роль в ней играет реклама, через которую продавец, пытается внушить покупателям мысль о незаменимости его товара. С помощью рекламы монополии нередко стараются сформировать «свой» круг покупателей. Так, например, формируется «команда Пепси», «клуб» любителей пива «Толстяк» и т.п. Доступ на рынки с монополистической конкуренцией нередко затруднен системой патентования или крупными размерами начального капитала.

Рынок с двойной монополией характеризуется тем, что одному продавцу какого-то товара противостоит один покупатель, как правило, сам являющийся товаропроизводителем. Например, продавцом является производитель какого-то сырья, а покупателем фирма, производящая из этого сырья какую-то продукцию. Таким единственным покупателем может быть и государство как заказчик какой-то продукции.

Олигопольный рынок характеризуется наличием нескольких продавцов и покупателей какого-то товара. Он, в свою очередь, как и моно-

польный, может быть рынком с простой, или чистой, и дифференцированной олигополией, так как несколько продавцов могут продавать товары, не имеющие заменителей, и товары, имеющие заменители.

Рынок с двойной олигополией характеризуется тем, что на нем друг другу противостоят несколько продавцов и покупателей какого-то товара. Обычно таковыми являются фирмы-производители какого-то товара (например, сырьевого) и фирмы его потребители.

Рынок с наличием монополии – это рынок с одним покупателем. Им может быть государство, которому продают товары различные фирмы. Это может быть крупная фирма, выступающая в роли покупателя продукции мелких фирм.

Преобладание в реальной жизни несовершенных рынков требует их должной организации. Поэтому рынки также подразделяют на *организованные* и *неорганизованные*.

Организованными считаются рынки, действующие в рамках определенных законов и правил, которым подчиняются как продавцы, так и покупатели.

Законы, как правило, устанавливает государство. К ним относят антимонопольные законы, законы о запрете недобросовестной конкуренции, о сертификации продаваемой продукции и т.д.

Правила обычно устанавливают сами субъекты рынка, как это происходит на различных биржах.

Функционирование организованных рынков обеспечивается соответствующей рыночной инфраструктурой: банками, рекламными службами, информационными центрами, консалтинговыми компаниями, государственными инспекциями и т.д.

Неорганизованными являются рынки, действующие за рамками установленных законов и правил.

К таковым прежде всего относят «черные рынки», связанные с преступным миром. Этот рынок часто действует нелегально, так как объектом купли-продажи на нем являются товары, производство которых запрещено.

К неорганизованным относят и «теневые рынки», на которых продают вполне легальные товары, но без соблюдения необходимых законов и правил. Например, товары, не прошедшие сертификацию.

Наконец, к неорганизованным относят «серый рынок», торговая деятельность субъектов которого нигде не зарегистрирована. Это может быть уличная торговля, оказание пассажирских услуг частными автомобилистами, ремонтные услуги и т.д.

Во всех странах существует неорганизованный рынок, но его

удельный вес в общей торговле зависит, как правило, от степени цивилизованности рыночных отношений. В большинстве развитых стран эта доля не превышает 10–15%, тогда как в неразвитых странах эта доля может достигать 30–40%. Невысокий уровень неорганизованных рынков считается явлением нормальным и даже необходимым, так как «отмывание» денег, полученных на неорганизованных рынках, происходит в сфере легального производства. Так что «теневой» рынок подпитывает «светлый» рынок. Например, в США мафия, представляющая в основном наркодельцов, вкладывает в официальную экономику до 100 млрд долл.

Специфика товаров, являющихся объектом купли-продажи, позволяет их объединить в две основные группы рынков: рынок *потребительских товаров* и рынок *факторных товаров*. Именно они являются объектами нашего дальнейшего анализа. Можно также выделить рынок инфраструктурных услуг, который обслуживает первые две категории рынков. Однако он настолько тесно связан с ними, что нет необходимости его отдельного рассмотрения.

5.3. Организационные формы рынков потребительских товаров

Под рынками потребительских товаров понимаются рынки товаров, удовлетворяющих личные потребности людей.

Данные рынки занимают важное место в экономике, так как каждый из них предстает в виде сферы взаимодействия домохозяйств (населения) с предприятиями второго подразделения общественного производства, в том числе предприятиями, оказывающими услуги населению: коммунально-бытовые, транспортные, ремонтные, медицинские, услуги отдыха, образования и т.д.

Подобное место определяет значение рынков потребительских товаров.

1. Через них реализуется основная функция экономики – удовлетворение потребностей людей. Делая нужные людям товары доступными для них, этот рынок способствует более полному удовлетворению их потребностей. Если товары для многих людей оказываются недоступными, лежат на прилавках и не реализуются, то потребности в них оказываются неудовлетворенными.

2. Данные рынки обеспечивают воспроизводство населения, в том числе его рабочей силы. Во многом именно они способствуют либо расширенному, либо простому, либо суженному воспроизводству населения. Последнее может происходить вследствие недоступности на рынках для части населения жизненно важных для них товаров.

3. Покупательные возможности населения связаны с его доходами и именно на рынках потребительских товаров происходит реализация доходов населения. Соответственно, благодаря этим рынкам формируются доходы предприятий, производящих потребительские товары.

4. Рынки потребительских товаров, будучи связующими звеньями между производством и потреблением, предстают в виде факторов, влияющих на динамику, объем и структуру производства.

5. Рынки потребительских товаров обеспечивают занятость значительной части населения.

Отмеченное значение рынков потребительских товаров указывает на то, что данные рынки предстают как сфера торговли – деятельность, направленная на доведение произведенных товаров до потребителей через их куплю-продажу.

Торговля потребительскими товарами может осуществляться в двух формах: оптовой и розничной торговли.

Оптовая торговля предполагает куплю-продажу товаров крупными, средними и мелкими партиями. Поскольку даже мелкооптовая торговля предполагает наличие определенного торгового капитала, то именно оптовая торговля предстает как сфера бизнеса и предпринимательской деятельности.

Характерной особенностью оптовой торговли является ее посредническая роль. Она занимает место между производством и розничной торговлей. Наличие оптовой торговли различного масштаба делает возможным многоступенчатое посредничество.

На каждой ступени оптовую торговлю осуществляют различные субъекты.

1. Представители оптовых баз, занимающиеся закупкой у производителей крупных партий товаров, их хранением и продажей, как правило, торговцам средним оптом.

2. Представители оптовых магазинов, занимающиеся закупкой партий товаров у производителей или оптовых баз и их продажей обычно мелким оптовикам.

3. Представители оптовых киосков, закупающие оптовые партии в оптовых магазинах или оптовых базах и продающие их торговцам в розницу.

Деятельность оптовых предприятий может быть связана с факторингом, представляющим собой вид услуг со стороны посреднических фирм, включающих: авансирование денег на закупку оптовых партий товаров, аренду помещения для хранения товаров, их транспортировку, предоставление торгового оборудования, консультации и даже взыска-

ние долгов с должников. Подобные услуги обычно предоставляются на долгосрочной основе и вознаграждаются в форме комиссионных платежей. Торговцы, пользующиеся услугами факторинговых фирм, называются комиссионерами.

Производители крупных партий товаров помимо их продажи непосредственно оптовым предприятиям могут это делать на ярмарках и аукционах.

Ярмарки представляют собой форму организованного периодически действующего рынка, на котором осуществляются закупки или сделки на поставку товаров оптом. Объектом купли-продажи на ярмарках, как правило, являются продукты сельскохозяйственного производства, а также новейшая промышленная продукция, воплощающая достижения научно-технического прогресса: легковые автомобили, бытовая техника.

Аукционы представляют собой форму организованного рынка, характеризующегося конкуренцией между покупателями. Объектом купли-продажи на аукционах являются, как правило, массовидные продукты: чай, кофе, сахар, зерно, меха, бриллианты.

Конечным звеном оптовой торговли является розничная торговля, представляющая собой поштучную торговлю, благодаря которой товары доходят непосредственно до потребителя.

Разнообразие требований покупателей определяют разнообразие торговых предприятий, способов и видов розничной торговли.

Розничная торговля может осуществляться следующими торговыми предприятиями.

1. Торговыми центрами, где происходит продажа самых разнообразных товаров.

2. Универсами, торгующими разнообразными товарами определенного назначения, например, одеждой и обувью.

3. Супермаркетами, торгующими разнообразными товарами, преимущественно продуктами питания.

4. Специализированными магазинами, торгующими товарами определенного вида: мебелью, обувью, бытовой электронной техникой и т.д.

5. Киосками, торгующими разнообразными мелкими товарами либо товарами определенного вида, например, хлебом.

6. Рассыльными службами, доставляющими товар покупателям домой или на работу. Рассыльные службы нередко используют торговых агентов, занимающихся торговлей с доставкой товаров до потребителя по доверенности владельцев товаров, именуемых принципалами.

Связь розничной торговли с оптовой может быть обеспечена через сбытовую или потребительскую кооперацию. Она представляет собой объединение на добровольных началах либо потребителей, объединяющихся для совместной покупки товаров оптом, либо мелких товаропроизводителей, объединяющихся для совместной продажи товаров, благодаря чему они снижают издержки обращения и ускоряют оборот своих капиталов.

Деятельность торгующих предприятий находит отражение в цене товара. Товаропроизводитель продает товары по оптовой цене предприятия оптовому торговцу, который увеличивает ее на величину оптовой наценки и продает розничному продавцу, который к цене добавляет розничную наценку. В свою очередь, как оптовая, так и розничная наценка должна возместить торговцам их издержки и дать определенную прибыль (как минимум нормальную).

Вот почему структура розничной цены, по которой товар продается потребителю, включает помимо издержек и прибыли производителя товара, издержки и прибыль посредников:



Стремление получить и торговую прибыль побуждает некоторые предприятия самим продавать товары – одежду, обувь, мебель, хлеб – через сеть фирменных магазинов.

5.4. Организационные формы рынков факторов производства

В рыночной экономике факторы производства выступают в роли товаров. Это означает, что они, как и обычные товары, являются объектом купли-продажи на соответствующих факторных рынках. Покупателями на этих рынках являются предприниматели как представители предприятий (фирм), испытывающих потребность в таких факторах производства, как капитал, труд и земля. Соответственно, продавцами на таких рынках могут быть предприятия-изготовители средств производства,

рабочее население, собственники земли. Рассмотрение факторных рынков начнем с рынка капитала как фактора производства.

Под капиталом как фактором производства мы понимаем средства производства, в основной своей массе принадлежащие к так называемым инвестиционным товарам. Субъектами рынка средств производства выступают предприятия. Одни занимаются производством и продажей средств производства, другие – их куплей и использованием. Одна группа предприятий принадлежит к первому подразделению общественного производства, другая – к первому и второму подразделениям.

Особенностью многих орудий труда является специфичность их производственного назначения. Данное обстоятельство обусловило широкое распространение торговли ими в форме прямых связей между предприятиями-изготовителями и предприятиями-потребителями тех или иных орудий труда. Эти связи начинаются с размещения на предприятиях-изготовителях заказов на производство соответствующей техники или оборудования. Затем исполняется заказ, происходит доставка изготовленных орудий труда потребителям и оплата выполненного заказа. Во многих странах, например, в США, до 90% средств труда изготавливается по заказам.

Торговля техникой нередко осуществляется на аукционах и ярмарках. В том числе на аукционах могут продавать имущество обанкротившихся предприятий.

Торговля предметами труда происходит также через прямые связи. Однако немаловажную роль в торговле предметами труда играют и товарные биржи.

Товарная биржа представляет собой форму высокоорганизованного рынка стандартных, однородных, массовидных товаров, продающихся по ценам, складывающимся под воздействием спроса и предложения этих товаров.

Высокая организованность этого рынка обеспечивается тем, что биржи создаются лицами, представляющими как продавцов, так и покупателей, которые разрабатывает правила продажи и купли товаров, их оплаты и доставки. За соблюдением правил следят специально созданные и действующие на биржах комитеты.

Обычно на биржах существует комитет по ценам, который с учетом заключенных за день сделок на тот или иной товар устанавливает среднюю или типичную цену, на которую ориентируются в последующем покупатели и продавцы товара. Комитет фиксирует любые отклонения от ранее установленной цены, внося в нее соответствующие поправки, так что цены на бирже не являются стабильными, а отражают происходящие в спросе и предложении изменения.

Стандартность товаров, таких, как хлопок, нефть, металл, сахар, зерно и т.п., позволяет их качество отражать в соответствующих документах и не привозить на биржи. Так что после заключения сделки купли-продажи на бирже товар доставляется покупателю со склада продавца.

Выделяются два вида товарных бирж: биржи реальных товаров и фьючерсные биржи.

Биржи реальных товаров обеспечивают куплю-продажу товаров, которые уже произведены или могут быть произведены по заказу.

Соответственно на этих биржах могут заключаться сделки двух видов: сделки «спот» – сделки на наличный товар, находящийся на складе, и сделки «форвард» – сделки на будущий товар.

Фьючерсные биржи обеспечивают куплю-продажу фьючерсов – контрактов на поставку товаров в определенный срок и по определенным ценам.

То обстоятельство, что будущие поставки товара должны обеспечиваться с учетом заранее установленных цен, сделало такого рода биржи средством хеджирования, то есть страхования от нежелательного изменения цен. Для этого одновременно заключаются два вида форвардных сделок – на покупку данного товара и его продажу в одном и том же объеме. Например, мукомольный комбинат 30 мая заключает с зернопроизводящим предприятием сделку «форвард» на поставку 30 сентября 10 тонн зерна по 10 тыс. рублей за тонну. Одновременно на фьючерсной бирже он продает контракт (фьючерс) на поставку тех же 10 тонн зерна по той же цене и в те же сроки, как бы выступая в роли продавца зерна. Если 30 сентября такое же зерно будет продаваться не по 10 тыс., а по 8 тыс. рублей за тонну, то мукомольный комбинат потеряет 20 тыс. рублей из-за того, что заключил форвардную сделку. Но эти 20 тыс. он выигрывает благодаря фьючерсной сделке. В принципе он может в сентябре купить 10 тонн зерна по 8 тыс. рублей и поставить в счет исполнения фьючерсной сделки по 10 тыс. рублей. Но этого делать не приходится, так как фьючерсная сделка есть форма страхования, а это означает, что расчетная палата фьючерсной биржи просто выплачивает ему как продавцу фьючерса 20 тыс. рублей, покрывая тем самым понесенный им убыток при исполнении форвардной сделки. Но это означает, что в данной сделке проиграл покупатель фьючерса. Вот почему фьючерсные биржи являются местом биржевой спекуляции, когда фьючерсы продают и покупают не ради страховки, а чтобы «заработать» на выгодном изменении цен на тот или иной товар.

Рынки средств производства тесно связаны с рынками ссудных капиталов. Дело в том, что для массовой закупки техники необходимы

довольно значительные средства, которые у предприятий не всегда в нужное время есть, поэтому приходится прибегать к займам на рынках ссудных капиталов. Более подробно содержание этих рынков нами будет рассмотрено в другой главе. Пока же нам необходимо знать, что на данном рынке предприятие может взять ссуду на условиях ее возврата и уплаты процента, для того чтобы ее использовать на приобретение нужных средств производства.

Мы также знаем, что средства, необходимые для приобретения техники, могут быть получены и в результате выпуска ценных бумаг, прежде всего акций и облигаций. Подобный выпуск лежит в основе существования рынков ценных бумаг. Причем эмиссия и первичное размещение ценных бумаг обеспечивают функционирование первичного рынка ценных бумаг, а их перепродажа – вторичного.

Существуют две организационные формы рынков ценных бумаг – фондовые биржи и внебиржевые рынки.

Фондовая биржа предстает как высокоорганизованный рынок ценных бумаг. Высокая организованность данного рынка обеспечивается соблюдением определенных правил и тем, что в роли покупателей и продавцов выступают специалисты по биржевой торговле, именуемые брокерами и дилерами.

Брокеры выступают в роли посредников при заключении сделки на покупку и продажу ценных бумаг между их держателями и покупателями. Брокер либо покупает, либо продает тот или иной вид ценных бумаг по поручению и за счет клиента, получая за свои услуги плату, именуемую брокеридж.

Дилеры, в отличие от брокера, занимаются куплей-продажей ценных бумаг от своего имени и за свой счет. Разница в ценах покупки ценных бумаг и их продажи образует доход дилера.

То, что курс ценных бумаг может меняться, делает фондовые биржи местом биржевых спекуляций. Ценные бумаги могут покупать для того, чтобы затем продать по более высокой цене. Их могут продавать в расчете на понижение курса и возможность последующей скупки по низким ценам.

Внебиржевые рынки ценных бумаг охватывают ценные бумаги, не допущенные к продаже на фондовых биржах. На внебиржевых рынках обычно размещаются новые выпуски ценных бумаг. Большую роль в обеспечении такой торговли в современных условиях играют банки, а также инвестиционные фонды.

К рынкам капитала как фактора производства можно отнести рынки научно-технических разработок, патентов и ноу-хау, поскольку

благодаря им создаются новые средства производства или обеспечивается их использование.

Следующими факторными рынками являются рынки труда, на которых возникают отношения купли-продажи рабочей силы. Субъектами таких рынков являются предприятия и учреждения, осуществляющие наем работников, и рабочее население, лишенное собственных средств производства и средств существования и потому вынужденное работать по найму.

Для обеспечения нормального функционирования данного рынка существуют биржи труда – учреждения, осуществляющие посредничество между рабочими и предприятиями. Прежде всего биржи предстают как информационные центры, собирающие информацию о наличии вакантных мест на предприятиях, а также регистрирующие лиц, ищущих работу. Кроме того, биржи труда могут помогать с получением новой профессии, повышением квалификационного уровня.

Третий вид факторных рынков складывается из рынков недвижимости, к которой в первую очередь относятся земельные участки сельскохозяйственного назначения, участки под строительство, под добычу полезных ископаемых, а также находящиеся на участках постройки производственного назначения.

Функционирование данных рынков может обеспечиваться посредниками – агентами или агентствами, помогающими за определенную плату найти покупателя или продавца того или иного объекта недвижимости.

Важной особенностью недвижимости является ее уникальность, нестандартность многих ее объектов. Это рождает проблему оценки стоимости недвижимости, что обеспечивается риэлтерами – специалистами в этой области.

Рынок недвижимости предполагает возможность не только купли-продажи земли или помещения, но и их аренды, то есть их передачи во временное пользование за определенную плату, именуемую арендной.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое рынок с точки зрения микроэкономики? Каковы его основные элементы? Какие функции выполняет рынок?
2. Какие типы и виды рынков могут быть? В чем проявляется совершенство и несовершенство рынка?
3. Какие рынки называются организованными? В чем их отличия от неорганизованных рынков? Дайте примеры организованных и неорганизованных рынков.

4. Какое место рынки потребительских товаров занимают в системе общественного воспроизводства?

5. В каких формах может осуществляться торговля потребительскими товарами? Как рост числа торговых посредников отражается на товарных ценах?

6. Какие факторные рынки вам известны? Назовите субъектов факторных рынков.

7. В чем особенности торговли средствами производства? Какую роль в этой торговле могут играть товарные биржи?

8. Что такое фондовая биржа? С каким факторным рынком она может быть связана? В чем разница между брокером и дилеров фондового рынка?

Глава 6. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАК ГЛАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЫНКА

После того, как мы получили представление о рынке как сфере товарного обмена, необходимо более подробное рассмотрение таких его главных элементов, как спрос и предложение. Заслуживают внимания и определяющие их факторы, в которых отражается состояние как производства, так и потребления.

6.1. Сущность спроса и факторы, его определяющие

Под спросом микроэкономика понимает то количество товара, которое покупатели хотят и могут купить на рынке этого товара в данный период времени при данных условиях.

Данное определение позволяет выделить следующие особенности спроса как объекта изучения со стороны микроэкономики.

1. Микроэкономика имеет дело со спросом на какой-то один вид товара. Спрос на товар может быть индивидуальным и совокупным. В первом случае это спрос со стороны отдельных субъектов экономики, во втором – спрос на всю массу данного товара, необходимую субъектам экономики как совокупному покупателю. Под последними понимаются потребители как представители домохозяйств или фирм.

2. Спрос отражает не только нужность товара для покупателя, но и способность последнего его оплатить. Тем самым спрос отражает покупательную способность субъекта спроса.

3. В понятии «спрос» еще не заключен факт покупки товара, так как спрос на товар может быть и при отсутствии самого товара.

4. Спрос предьявляется на определенном рынке – локальном, региональном, национальном, международном.

5. Спрос имеет временную характеристику – он может быть на данный момент, день, неделю, месяц и т.д. Так что можно говорить об определенной динамике спроса на какой-то товара, если брать его за относительно продолжительный период.

Спрос формируется при условиях, определяемых сложной совокупностью различных факторов. Можно сказать, что спрос на товар (D) есть функция ряда факторов:

$$D = f(a, б, в, г, д, е).$$

Под буквами в данной формуле понимаются следующие факторы:

а. Из всех факторов, воздействующих на спрос, наиболее устойчивое и предсказуемое влияние оказывают цены.

Устойчивая связь между спросом и ценой, при которой величина спроса в данный период времени увеличивается при снижении цены и наоборот, характеризует закон спроса.

Закон спроса иллюстрируется как через шкалу спроса, так и через кривую спроса.

Шкалу спроса можно составить, используя данные какого-то локального рынка, например, рынка котлет в столовой.

Таблица 6.1

Шкала спроса на товар

Цена 1 котлеты, р.	Спрос, шт.
4	500
5	400
6	300
7	200
8	100

Графически данная таблица будет выглядеть следующим образом.

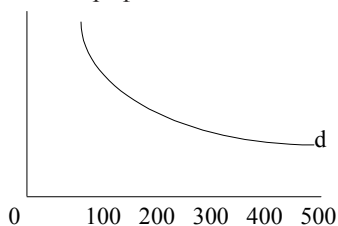


Рис. 6.1

Кривая спроса выглядит сглаженной, поскольку спрос представлен суммой спросов отдельных покупателей, так что кривая дает общую усредненную картину спроса. Тем не менее она помогает увидеть ряд особенностей закона спроса.

Прежде всего видна связь закона спроса с законом убывания предельной полезности. Кривая спроса показывает не только зависимость спроса от цены, но и готовность совокуп-

ного покупателя за дополнительно приобретаемый товар платить меньшую цену, чем за предыдущий товар, так что спрос падает и по этой причине.

Закон спроса также отражает действие эффекта дохода – уменьшение цены означает рост реального содержания той части дохода покупателя, которую он намерен использовать для приобретения данного товара. Если цена на товар уменьшилась в два раза, то на прежнюю сумму можно купить в два раза больше данного товара.

Рост спроса на товар при понижении цены может быть обусловлен и тем, что к покупателям данного товара присоединяются и те, кто вследствие высокой для них цены этот товар прежде не покупал.

Очевидно, что закон спроса отражает также и эффект замещения, при котором повышение цены на товар ведет к тому, что вместо него покупатели начинают предъявлять спрос на другой, способный заменить его, товар.

Закон спроса действует при прочих неизменных условиях. Изменение условий может модифицировать или даже нарушить его действие. Например, повышение цены какого-то товара способно увеличить, а не сократить спрос, если у покупателей возникает ожидание последующего повышения цен и стремление успеть купить товар по повысившимся ценам до того, как цены еще больше возрастут. По существу, в этом поведении покупателей также проявляется закон спроса, так как спрос здесь отражает более низкий уровень цены по сравнению с ожидаемой, при которой спрос наверняка упадет.

При понижении цены некоторых товаров спрос может сократиться, а не увеличиться. Такое возникает тогда, когда цена определяет престиж товара. Например, при понижении цены на некоторые украшения они становятся менее привлекательными, и наоборот, увеличение цены на них способно не уменьшить, а увеличить спрос.

6. Потребность в товаре и то, через что она проявляется – вкусы, предпочтения, мода и т.д. Специфика взаимодействия товара как блага и потребности, которую он удовлетворяет, обуславливает соответствующий вид индивидуального спроса. Спрос на какой-то товар со стороны отдельных потребителей может быть повседневным (на продукты питания, электроэнергию, транспорт и т.п.) и периодическим (на одежду, обувь, мебель и т.д.). Но поскольку мы говорим о спросе со стороны всех потребителей того или иного товара, периодичность спроса на такие товары может устраняться, хотя сохраняется сезонность спроса на некоторые товары.

в. Численность субъектов спроса (покупателей): населения, части населения определенного возраста или пола, предприятий как покупателей и т.д.

г. Доходы покупателей. Рост доходов обычно ведет к повышению спроса на товары, но на некоторые товары – менее качественные и престижные – спрос может наоборот снижаться.

д. Цены на другие товары, прежде всего на товары-заменители и комплементарные товары. Между товарами-заменителями идет своеобразная конкуренция, и выбор покупателя во многом зависит не только от цены данного товара, но и от цены товара, способного его заменить. Спрос на товар, использование которого невозможно без другого товара, например, автомобиля без бензина, оказывается в зависимости и от цены связанного с ним товара.

е. Потребительские ожидания. Спрос на товар в данный период может повыситься потому, что покупатели ожидают его исчезновения из продажи или повышения цены на него. Ожидание возможного понижения цены на товар способно привести к уменьшению спроса на него.

Таким образом, мы видим, что все факторы спроса можно разделить на ценовые и неценовые. Изменение цены на товар ведет к изменению величины спроса в соответствии с действием закона спроса. Изменение неценовых факторов ведет к изменению самого спроса. Подобное влияние графически изображается путем сдвига кривой спроса вправо или влево.

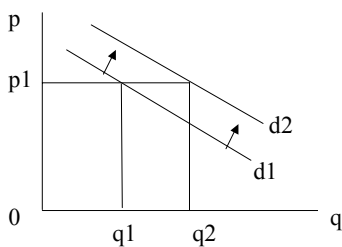


Рис. 6.2

Рисунок показывает возможность изменения спроса под воздействием, например, увеличения доходов покупателей. Вначале он был в объеме $0q_1$, затем стал $0q_2$ при прежней цене $0p_1$. Впрочем, возможно и обратное – спрос под воздействием неценового фактора меняется в сторону уменьшения. Так, повышение стипендий ведет к тому, что в студенческих столовых увеличивается

спрос на котлеты, а спрос на недорогие гарниры уменьшается.

Знание спроса и его факторов необходимо предприятиям, для того чтобы правильней решать вопросы: что, для кого и сколько производить.

6.2. Эластичность спроса, ее виды и факторы

Практика показывает, что спрос на разные товары по-разному реагирует на изменение его факторов. В этой связи говорят о разной эластичности спроса. Эластичность спроса есть реакция спроса на изменение его факторов. Деление факторов спроса на ценовые и неценовые определяет два вида эластичности спроса: ценовую и неценовую эластичность.

Ценовая эластичность спроса характеризует реакцию спроса на изменение цены товара. Эта реакция в отношении разных товаров может быть разной при одном и том же изменении цены, характеризуя разную ценовую эластичность спроса. Эту эластичность графически удобно представлять не с помощью кривой, а с помощью линии спроса.

На рис. 6.3–6.5 показано одинаковое изменение цены на разные товары – на величину $p_1 p_2$. Видно, что спрос на них сократился в различной степени: на первый товар – в большей степени, чем повысилась цена, на второй товар – в такой же степени, а на третий – спрос сократился по сравнению с ростом цены совсем незначительно. Достаточно наглядно видно, что ценовая эластичность спроса на эти товары разная.

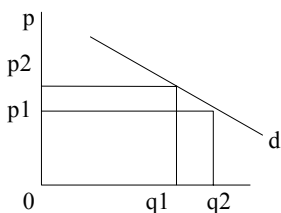


Рис. 6.3

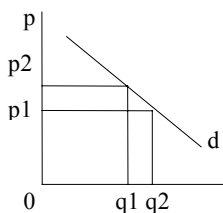


Рис. 6.4

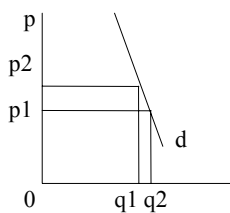


Рис. 6.5

Количественная определенность эластичности спроса характеризуется коэффициентом ценовой эластичности спроса (E_d). Он определяется путем отношения изменения величины спроса, выраженного в процентах (dD), к изменению цены на данный товар, также выраженному в процентах (dP):

$$E_d = \frac{dD}{dP} .$$

Процентное изменение спроса можно определить по формуле

$$dD = \frac{0q_2 - 0q_1}{Oq_1} \cdot 100\% .$$

Аналогичным образом определяется изменение цены, так что полная формула коэффициента ценовой эластичности спроса принимает следующий вид:

$$E_d = \frac{0q_2 - 0q_1}{0q_1} \cdot \frac{0p_2 - 0p_1}{0p_1}.$$

Ценовая эластичность спроса на различные товары варьируется между двумя крайними вариантами: бесконечной и нулевой эластичностью.

Первый вариант характеризуется коэффициентом эластичности, равным бесконечности. Он представляет ситуацию, при которой чрезмерное понижение цены на товар ведет к бесконечному росту спроса на него. Графически ее можно представить ломаной линией (рис. 6.6).

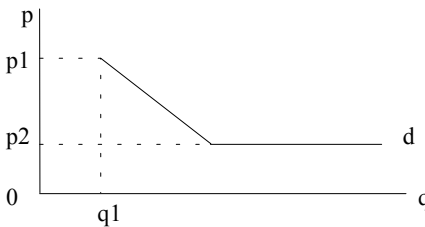


Рис. 6.6

Рисунок показывает, что при цене $0p_1$ спрос на товар был в объеме $0q_1$. Понижение цены ведет к росту спроса, причем, когда цена опустилась до уровня $0p_2$, спрос стал бесконечным. Удовлетворить такой спрос практически невозможно – на рынке возникает дефицит такого товара.

Второй крайний вариант характеризуется тем, что спрос на товар остается неизменным при любом уровне цены. Графически такой вариант можно представить двояким образом.

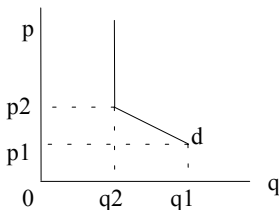


Рис. 6.7

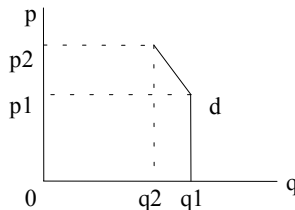


Рис. 6.8

Первый рисунок показывает, что повышение цены на товар с $0p_1$ до $0p_2$ может вести к сокращению спроса, так как часть покупателей отказывается от покупки товара, но оставшаяся часть покупателей предъявляет спрос на товар при любом уровне цены.

Второй рисунок показывает ситуацию иного рода. До уровня p_1 повышение цены не вызывает сокращения спроса и лишь при цене выше данного уровня спрос начинает сокращаться.

В рамках рассмотренных вариантов спрос может быть эластичным, неэластичным, а также с единичной эластичностью.

Эластичный спрос характеризуется коэффициентом эластичности меньше бесконечности и больше единицы. Графически он представлен рис.6.3.

Неэластичный спрос характеризуется коэффициентом меньше единицы и больше нуля. Графически он представлен рис.6.5.

При единичной эластичности коэффициент эластичности равен 1. Он означает, что спрос меняется в той же степени, что и цена. Графически он представлен рис.6.4.

На ценовую эластичность спроса во многом влияют те же факторы, что и на спрос вообще. Но особо выделяются следующие факторы.

1. Наличие или отсутствие у данного товара товара-заменителя. Если при повышении цены этот товар можно заменить другим товаром, то спрос будет эластичным, так как покупатели переключатся на другой товар, цены на который становятся более приемлемыми для покупателя. Отсутствие товара-заменителя делает спрос неэластичным, особенно если это очень нужный товар. Таковы, например, электроэнергия, многие лекарства

2. Доля расходов на данный товар в общих расходах потребителей. Если эта доля невелика, например, на спички, то спрос неэластичный, если велика – эластичный, например, спрос на мебель, бытовую технику.

3. Связанность или не связанность данного товара с другими товарами. Если, например, вся бытовая техника работает на электричестве, то спрос на него со стороны потребителей неэластичен.

4. Профильность товара. Товар может иметь определенное назначение и спрос на него обусловлен его способностью удовлетворять определенную потребность. Таковы, например, многие лекарства, поэтому понижение цен на них не ведет к существенному росту спроса. Но если у товара назначений много, то спрос на него, как правило, эластичный, так как, например, при понижении цены на него его можно покупать в большем, чем прежде, количестве для удовлетворения других потребностей. Например, при сильном понижении цены на хлеб его можно покупать на корм скоту. Данный фактор эластичности спроса особенно действует в отношении товаров производственного назначения.

Неценовая эластичность спроса характеризуется реакцией спроса на изменение неценовых факторов спроса. Особо выделяется доходная эластичность и перекрестная эластичность.

Доходная эластичность отражает реакцию спроса на тот или иной товар на изменение доходов покупателей. Коэффициент доходной эластичности (E_y) предстает как отношение изменения спроса на товар (dD), выраженного в процентах, на процентное изменение дохода (dY):

$$E_y = \frac{dD}{dY} .$$

Особенность данной эластичности заключается в том, что на некоторые товары она может быть отрицательной. Практика, например, показывает, что рост доходов потребителей ведет к уменьшению спроса на картофель, макаронные, хлебобулочные изделия.

Перекрестная эластичность спроса характеризует реакцию спроса на данный товар на изменение цены и, следовательно, спроса на другой товар. Чаще всего речь идет о взаимозаменяемых и взаимодополняемых товарах, товарах-конкурентах. Например, падение спроса на рыбу вследствие повышения цен на нее может привести к росту спроса на мясо. Коэффициент перекрестной эластичности спроса (E_c) определяется путем отношения изменения спроса на один товар (dD_a), выраженного в процентах, к процентному изменению цены, или спроса, на другой товар (dP, dD_b):

$$E_c = \frac{dD_a}{dP, dD_b} .$$

Знание эластичности спроса на те или иные товары необходимо предприятиям как товаропроизводителям. Оно помогает им правильно решать вопрос о том, что производить, для кого и сколько. Особенно это знание важно для предприятий-монополистов. Широко используется это знание и при проведении рекламных компаний, смысл которых нередко сводится к тому, чтобы сделать спрос на рекламируемый товар неэластичным.

Немаловажно такое знание и государству, особенно при установлении налогов на продажи, поскольку налоги отражаются в цене товаров. При эластичном спросе стремление государства увеличить налоговые поступления путем повышения налогов может наоборот привести к снижению поступлений вследствие понижения спроса, объема продаж и, соответственно, выручки, часть которой представляет налог.

6.3. Сущность предложения и факторы, его определяющие

Под предложением микроэкономиста понимает то количество товара, которое продавцы хотят и могут продать на рынке данного товара в данный период времени при данных условиях.

Раскроем содержание этого определения.

1. Предложение касается какого-то товара, блага, произведенного на продажу. Например, фермер может часть картофеля выращивать для собственного потребления, а часть – на продажу. Именно вторая часть обеспечивает предложение данного товара.

2. Предложение предстает как сумма предложений со стороны отдельных продавцов. Хотя на монопольном рынке оно обеспечивается одним продавцом.

3. Под продавцами понимаются все, кто предлагает товар: предприятия-изготовители, оптовые или розничные торговцы, склады, магазины и т.д.

4. Предложение данного товара обеспечивается на определенном рынке: локальном, региональном, национальном.

5. Величина предложения определяется за какой-то период времени: на данный момент, день, неделю, месяц и т.д. Соответственно, на данный момент предложение включает товары, которые есть в наличии, а на длительный период, кроме этого, и те, которые будут в данный период времени произведены и предложены к продаже.

Условия, при которых складывается предложение, определяются ценами на данный товар и источниками обеспечения предложения.

Цена может быть такой, при которой произведенный товар может не предлагаться.

Основным источником предложения является производство. Но таковым можно считать и товарные запасы. Например, товар произведен, но из-за невыгодной цены направлен не на рынок, а на склад, где он лежит, дожидаясь установления выгодной цены. Если такая цена устанавливается, товар со склада направляется на рынок.

Поскольку так или иначе именно производство определяет предложение, то основными факторами предложения становятся те, которые определяют само производство. Можно отметить, что предложение (S) находится в функциональной зависимости от различных факторов (а, б, в и т.д.):

$$S = f(a, б, в, г, д, е).$$

а. Прежде всего предложение зависит от наличия ресурсов, необходимых для его производства. Например, отсутствие природных условий, необходимых для выращивания бананов, обуславливает то, что пред-

ложение данного товара обеспечивается импортом, то есть производством в тех странах, где климат позволяет их выращивать.

б. Предложение зависит от технологии производства данного товара. Производство в зависимости от технологии может быть штучным и массовым, определяя соответствующее предложение.

в. Важным фактором предложения являются издержки производства и то, что их определяет. Высокие издержки ограничивают предложение, низкие – дают возможность обеспечивать большое предложение. Например, высокие издержки производства океанских лайнеров обуславливают их штучное производство, низкие издержки производства канцелярских скрепок позволяют производить и продавать их миллионами штук.

г. На предложение товара влияет его цена. Рост цены при прочих неизменных условиях ведет к росту предложения, понижение цены ведет к сокращению предложения. Эта устойчивая связь характеризуется как закон предложения.

Действие данного закона, как и закона спроса, иллюстрируется как с помощью шкалы предложения, так и с помощью кривой.

Если мы возьмем уже упоминавшиеся котлеты в столовой, то динамика предложения этого товара может выглядеть следующим образом.

Таблица 6.2

Шкала предложения товара

Цена котлеты, р.	Предложение котлет, шт.
4	100
5	200
6	300
7	400
8	500

Данные таблицы можно представить графически.

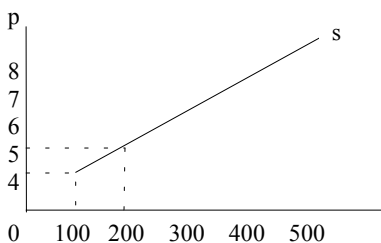


Рис. 6.9

Рисунок позволяет лучше понять связь между предложением и ценой. Мы уже знаем, что повышение цены на товар, делает для предприятия выгодным увеличивать объем производства даже при росте издержек производства. Когда товар производится многими предприятиями, имеющими разные издержки его производства,

то рост цены создает возможность производства товара и предприятиями с высокими издержками. При более низкой цене этим предприятиям было не выгодно заниматься производством данного товара. Тем самым кривая предложения отражает разный уровень издержек производства разных предприятиях.

Закон предложения, как и закон спроса, может иметь исключения. Возможны ситуации, когда повышение цены ведет не к увеличению предложения, а к его сокращению. Такое бывает на монопольных рынках, когда единственный продавец сам повышает цену таким образом, что доход от продажи товара растет благодаря этому быстрее, чем при увеличении объемов производства при неизменных ценах. Сокращение предложения при росте цены возможно на рынках труда. Здесь ценой является заработная плата, и при определенном ее уровне рабочим представляется более привлекательным увеличивать свободное от работы время, а не рост зарплаты.

Возможно увеличение предложения при понижении цены. Такое бывает на рынках с наличием монополии. Здесь единственный покупатель путем понижения цены на товар вынуждает продавцов увеличивать объем продаж для того, чтобы удержать валовую выручку от понижения.

д. На предложение влияют и ожидания товаропроизводителей и продавцов. Ожидание повышения цен на рынке на какой-то товар может привести к временному сокращению его предложения.

е. Наконец, следует отметить, что на предложение данного товара влияют и цены на другие товары. Цена на данный товар может быть неизменной, но если повысились цены на другие товары, то становится выгодным увеличивать производство других товаров. Так что часть ресурсов переключается на них.

В целом, мы видим, что, как и в отношении спроса, предложение товаров зависит от ценовых и неценовых факторов.

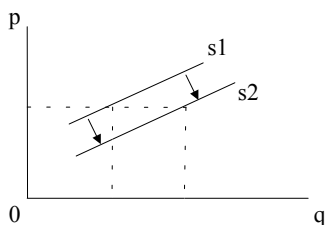


Рис. 6.10

Влияние неценовых факторов на предложение графически изображается путем сдвига кривой предложения вправо или влево.

Получается, что при одной и той же цене предложение меняется в сторону увеличения или уменьшения.

6.4. Эластичность предложения, ее виды и факторы

Реакция предложения на изменение его факторов характеризует эластичность предложения. Выделение ценовых и неценовых факторов обуславливает ценовую и неценовую эластичность предложения.

Ценовая эластичность предложения товара характеризует его реакцию на изменение цены данного товара.

Конкретная величина эластичности определяется с помощью коэффициента, определяемого путем отношения изменения предложения в процентах на изменение цены товара, также выраженного в процентах:

$$E_s = \frac{dS}{dP} \cdot \frac{P}{S}$$

Нахождение коэффициента ценовой эластичности предложения в пределах от 0 до 1 свидетельствует о неэластичном предложении. Если коэффициент находится в пределах от 1 до 0, то он свидетельствует об эластичном предложении. Полное соответствие изменения предложения и цены товара говорит об единичной эластичности.

Отмеченные виды эластичности графически можно представить следующим образом.

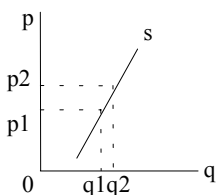


Рис. 6.11

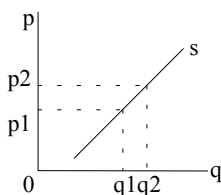


Рис. 6.12

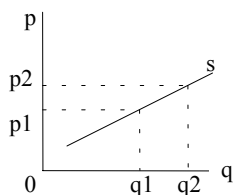


Рис. 6.12

Три графика показывают разную реакцию предложения на одно и то же изменение цены. На первом графике она слабая, на третьем – сильная, а среднем – предложение меняется в такой же степени, как и цена.

Отчего зависит ценовая эластичность предложения? Отметим ее основные факторы.

1. Наличие ресурсов, или факторов, не вовлеченных в производство какого-то товара, обуславливает высокую эластичность предложения данного товара. Если же дополнительных ресурсов, необходимых для увеличения производства какого-то товара мало или их вообще нет, то эластичность предложения будет слабой или даже нулевой.

2. Факторы производства на предприятиях могут быть полнос-

тью использованы для производства какого-то товара, но при этом другая часть факторов занята производством другого товара. В этом случае повышение цены на первый товар может вызвать перевод факторов от производства второго товара на увеличение производства первого.

3. Эластичность предложения зависит и от издержек производства того или иного товара. Как правило, высокие издержки обуславливают слабую эластичность предложения, низкие – сильную. Эти издержки определяют во многом возможность вхождения других товаропроизводителей в рынок соответствующего товара.

4. При отсутствии факторов расширения производства эластичность предложения зависит от наличия или отсутствия товарных запасов, соответственно, от способности товара храниться, накапливаться.

5. На эластичность предложения при данных возможностях производства и хранения товаров влияет и транспортная система, позволяющая товары перебрасывать оттуда, где цены на них низкие, туда, где цены повысились.

6. На эластичность предложения влияет и фактор времени. Предложение основной массы товаров неэластично в краткосрочном периоде. Производители и продавцы не могут так быстро отреагировать на изменение цены, как покупатели. Если, например, какой-то скоропортящийся товар привезен на рынок и на нем цена на этот товар прямо на глазах стала падать, то его нельзя увезти с рынка, не продав. Так как ущерб будет более значительным, чем убыток от понижения цены. Если взять долгосрочный период, то окажется, что практически все товары имеют эластичное предложение. В целом же реакция предложения на изменение цены оказывается более растянутой во времени, по сравнению с реакцией спроса. Вместе с тем видно, что чем быстрее предприятие реагирует на изменение цены по сравнению с другими предприятиями, тем большие преимущества оно получает на рынке.

Реакция предложения на изменение неценовых факторов характеризует неценовую эластичность. Это может быть реакция предложения на изменение уровня заработной платы (W), изменение стоимости сырья, энергии (M), налоговых ставок (T), ставок ссудного процента (R) и т.д.

$$E_s = \frac{dS}{dW, dM, dT, dR \text{ и т. д.}}$$

Учет эластичности предложения важен органам, проводящим экономическую политику государства через налоговые, кредитно-денежные меры.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое спрос? Чем характеризуются особенности микроэкономического подхода к спросу? Чем спрос отличается от потребности?
2. Какие факторы определяют спрос? На какие группы можно разделить эти факторы? Чем можно объяснить действие закона спроса?
3. Что такое ценовая эластичность спроса? Какие факторы ее определяют?
4. Какие виды неценовой эластичности спроса могут быть? Следует ли ожидать роста спроса на все товары в случае повышения доходов населения?
5. Что такое предложение? В чем особенность микроэкономического подхода к предложению? Чем объясняется действие закона предложения?
6. Всегда ли только производство определяет предложение товаров? Перечислите все возможные факторы предложения.
7. Чем характеризуется эластичность предложения? Какой может быть эластичность предложения? Как на эластичность предложения влияет фактор времени?
8. Объясните практическое значение учета эластичности спроса и предложения. Кому особенно важно знание теории эластичности спроса и предложения?

Глава 7. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ

Нами рассмотрены спрос и предложение, взятые сами по себе. Но в реальной жизни они не существуют независимо друг от друга. По образному сравнению А.Маршалла, спрос и предложение подобны двум лезвиям одних и тех же ножниц. Они существуют только вместе, и их взаимодействие обеспечивает работу рынка. Наша задача – рассмотреть данное взаимодействие как в условиях совершенного, так и несовершенного рынка.

7.1. Виды цен совершенного рынка

Если продолжить сравнение А.Маршалла, то цену можно уподобить стержню, вокруг которого и с помощью которого лезвия ножниц движутся. В самом деле, цены играют центральную роль во взаимодействии спроса и предложения.

Выделяются три вида цен: цены спроса, цены предложения и собственно рыночные цены, которые складываются на рынке.

Цена спроса есть ни что иное, как денежное выражение потребительной стоимости товара. Она характеризует денежную оценку потребителями полезности товара и их готовность платить за него соответствующую сумму денег.

На оценку полезности товара отдельными потребителями влияют многие факторы, в том числе:

- а) потребность потребителя в товаре;
- б) предельная полезность товара, то есть полезность дополнительно приобретаемого товара;
- в) доход потребителя;
- г) наличие у товара товаров-субститутов или комплементарных товаров и цены на них. Данный фактор говорит о том, что цена спроса – результат конкурентного выбора потребителем на рынке между различными товарами.

Поскольку у разных покупателей различны факторы, определяющие их потребительскую оценку одного и того же товара, то у каждого потенциального покупателя формируется своя цена спроса. Поэтому на рынке данного товара существует определенный диапазон цен спроса. Он достаточно наглядно представлен с помощью линии спроса* (рис 7.1).

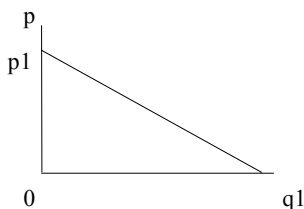


Рис. 7.1

Отрезок $0q_1$ выражает потребность покупателя в товаре. Отрезок $0p_1$ показывают, что цены спроса находятся между двумя крайними ценами – ценой p_1 , по которой некоторые покупатели готовы купить товар, и ценой близкой к нулю, по которой готовы купить товар другая часть покупателей.

Цена предложения есть денежное выражение индивидуальной стоимости товара, выражающая затраты факторов производства конкретных товаропроизводителей, включая предпринимательские усилия. По существу, цена предложения отражает полные экономические издержки предприятия, в состав которых входит и нормальная прибыль. Соответственно, цена предложения отражает готовность производителя производить и продавать товар по цене не ниже ее.

Поскольку у разных предприятий полные издержки производства одного и того же товара разные, то и цены предложения данного товара также оказываются разными. Эти различия применительно к разным

* Здесь и далее в виде прямых линий представлены кривые спроса и предложения.

товарам могут характеризоваться определенным диапазоном. Графически диапазон цен предложения может быть представлен с помощью кривой предложения (рис. 7.2).

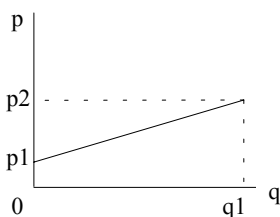


Рис. 7.2

Отрезок $0q_1$ выражает объем данного товара, который его продавцы готовы предложить на рынке. Очевидно, что он отражает производственные возможности, позволяющие производить и поставлять на рынок товар в этом объеме. Отрезок p_1p_2 указывает на диапазон цен, по которым продавцы готовы продавать товар. Диапазон цен предложения на значительную часть товаров не

должен быть значительным, так как каждое предприятие стремится обеспечивать себе как минимум среднеотраслевые условия производства.

Рыночная цена на товар складывается в результате взаимодействия спроса и предложения данного товара. Она может быть равновесной и неравновесной.

Равновесной является цена, при которой спрос на данный товар равняется его предложению в данный период времени. Графически такая цена определяется с помощью точки пересечения кривых спроса и предложения, именуемой точкой рыночного равновесия.

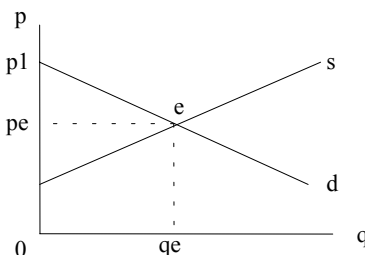


Рис. 7.3

На рисунке точка пересечения кривых спроса и предложения позволяет определить отрезок $0q_1$, характеризующий как величину предложения данного товара, и одновременно отрезок $0p_e$, характеризующий размер цены товара. Равенство спроса и предложения при этой цене свидетельствует о том, что эта цена равновесная.

Всякая иная цена, отклоняющаяся вниз или вверх от нее, предстает как неравновесная, так как при ней спрос и предложение оказываются неравными.

Видно (см. рис. 7.4), что цене $0p_1$, превышающей равновесный уровень, предложение оказывается в объеме $0q_2$, а спроса — в объеме $0q_1$. Отрезок q_1q_2 характеризует избыток товара на рынке. При цене $0p_2$ — более низкой чем равновесная, ситуация противоположная — спрос равен величине $0q_2$, превышая величину предложения, равную отрезку $0q_1$.

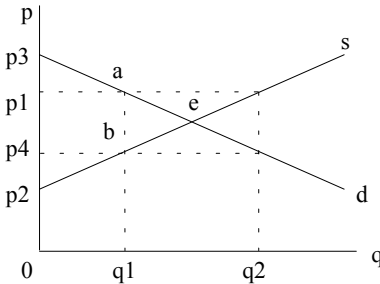


Рис. 7.4

Сравнение объемов продаж при равновесной и неравновесной ценах показывает, что на равновесном рынке продается данного товара больше, чем на неравновесном. В первом случае (рис. 7.3) объем продаж представлен отрезком Oq_1 , характеризующий объем продаж как при высокой, так и при низкой цене.

Большой оказывается выгода, получаемая от продажи товара по равновесной цене, как у покупателей, так и у продавцов. В денежной форме эту выгоду для покупателей можно представить площадью Op_1eq_1 . Она определяется количеством приобретаемого товара и ценами спроса, по которым покупатели были готовы приобретать товар. Причем площадь rep_1e предстает как потребительский излишек. При неравновесной (рис. 7.4) цена площадь, характеризующая выгоду для покупателей, оказывается меньшей – Op_3aq_1 .

Выгода продавцов при равновесной цене определяется площадью $Oreeqe$, характеризующей их выручку, покрывающую издержки и содержащую прибыль. При неравновесной цене: площадь выгоды продавцов оказывается меньше, даже когда цена выше равновесной – Op_4bq_1 .

Рисунки показывают также, что даже при равновесной цене часть покупателей и продавцов могут оказаться за пределами рынка. У первых цены спроса оказываются ниже рыночной цены, и они не в состоянии приобрести товар, у вторых выше рыночной цены оказываются издержки производства, и им заниматься производством и продажей товара оказывается невыгодно. Здесь хорошо видна стимулирующая роль рынка – он действует наподобие кнута и пряника, поощряя потребителей с высокими доходами и предприятия с низкими издержками, отторгая бедных потребителей и неэффективно работающих товаропроизводителей.

Очевидно также, что рынок не способен удовлетворить потребности всех потребителей во всех предлагаемых товарах. Это означает, что в рыночной экономике должны также существовать нерыночные способы доведения производимой продукции до потребителей, например, через фонды общественного потребления, через благотворительные фонды и т.д.

7.2. Взаимодействие спроса и предложения на совершенном рынке

В условиях совершенного рынка неравновесные цены являются временными. Спустя то или иное время они меняются и устанавливаются на равновесном уровне.

Стремление рыночных цен к равновесию обусловлено действием закона спроса и предложения. В отличие от закона спроса и закона предложения, указывающих на устойчивую зависимость спроса и предложения от цены, данный закон также отражает обратную зависимость цены от спроса и предложения.

Закон себя обнаруживает при возникновении неравновесного состояния на совершенном рынке. Это состояние можно представить как в виде шкалы спроса и предложения, так и графически. Представим спрос и предложение на знакомые нам котлеты и соответствующие цены.

Таблица 7.1

Шкала спроса и предложения товара

Ситуация	Цена, р.	Спрос, шт.	Предложение, шт.
1	8	100	500
2	7	200	400
3	6	300	300
4	5	400	200

Данные таблицы показывают, что рынок данного товара начал функционировать при установлении цены продавцами на уровне 8 рублей. При такой цене они готовы продать товар в объеме 500 штук. Однако спрос в этом случае оказывается в 5 раз меньше предложения. Данная ситуация приводит в действие закон спроса и предложения, предполагающий при превышении предложения над спросом понижение цены. Ситуация 2 в таблице показывает результат такого понижения – спрос повысился до 200 штук, тогда как предложение сократилось до 400 штук. Подобное поведение спроса и предложения отражает действие знакомых нам закона спроса и закона предложения. Поскольку и эта ситуация характеризует несоответствие спроса и предложения, то цена продолжает понижаться. При достижении ею уровня в 6 рублей спрос и предложение уравниваются. Если же цена по инерции пойдет на дальнейшее снижение, то уже спрос будет превышать предложение, и в этом случае под воздействием закона спроса и предложения цена устремится вверх.

Более наглядно взаимодействие спроса и предложения можно представить графически (рис. 7.5).

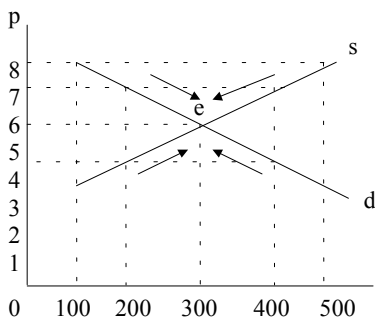


Рис. 7.5

Рисунок с помощью стрелок хорошо показывает тенденцию рыночной цены к равновесию вследствие действия закона спроса и предложения. При неравновесной цене идет встречное движение спроса и предложения и соответствующее движение цены. Движение прекращается при установлении равновесной цены. Это означает, что законы рынка себя проявляют и обнаруживают лишь при возникновении неравновесного состояния на рынке.

В то числе взаимосвязь спроса и предложения с ценой и их зависимость от условий потребления и производства обуславливает то, что изменение этих условий нарушает равновесие на рынке, приводя в действие закон спроса и предложения. Эти ситуации также удобно проиллюстрировать с помощью следующего графика.

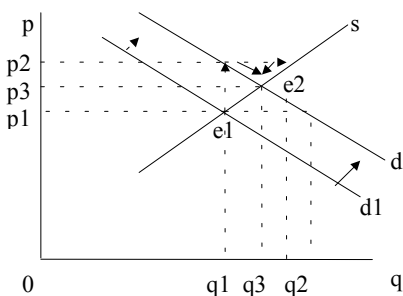


Рис. 7.6

Рис. 7.6 показывает, что изменение спроса в сторону увеличения привело к повышению цены до уровня p_2 , так как новые условия спроса позволяют при прежней цене покупать товар в количестве $0q_2$. Но поскольку предложение не может сразу отреагировать на это увеличением до величины $0q_2$, то некоторое время оно остается в объеме $0q_1$. В результате цена повышается до уровня $0p_2$.

В краткосрочном плане цена $0p_2$ является равновесной, так как отражает равенство спроса и предложения. Но ее равновесие оказывается неустойчивым, так как цена не отражает возникшие изменения в условиях производства.

Спустя какое-то время производство и предложение начинают реагировать на новый уровень цены. При ней предложение способно увеличиться до величины $0q_2$. Но такое увеличение осуществляется не сразу, и по мере роста предложения цена начинает снижаться, так как ее временное равновесие нарушается вследствие превышения предложе-

ния над спросом на величину q_1q_2 . Понижение цены, в свою очередь, ведет к превышению спроса величины $0q_1$ и к предложению меньше величины q_2 . Вновь мы видим встречное движение спроса и предложения от величин q_1 и q_2 и установлению их равенства в объеме $0q_3$. Таким образом устанавливается новая цена, характеризующая, в отличие от цены $0p_2$, устойчивым равновесием.

Аналогичным образом закон спроса и предложения действует в случае изменения спроса в сторону понижения.

Так, рис. 7.7 показывает изменение спроса в сторону сокращения. Здесь можно видеть, что цена не сразу реагирует на изменение спроса, она какое-то время остается на прежнем уровне, обуславливая возможность сокращения спроса до величины $0q_2$. В этом случае обнаруживается

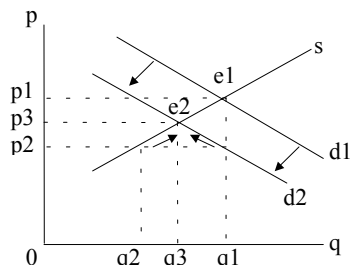


Рис. 7.7

превышение предложения над спросом, что ведет к понижению цены. Это соответствующим образом влияет на спрос и предложение – величина первого увеличивается, величина второго уменьшается. То есть снова происходит встречное движение спроса и предложения, и в конечном итоге устанавливается новая равновесная цена $0p_2$.

Иной ход действия закона спроса и предложения в случае изменения условий предложения. Допустим, изменения в производстве привели к увеличению предложения, что отражено сдвигом кривой предложения на новое положение (рис. 7.8).

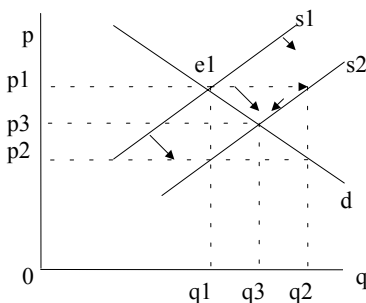


Рис. 7.8

Изменение в условиях производства привело к тому, что при прежней цене p_1 предложение составляет величину $0q_2$, что больше спроса на величину q_1q_2 . Под воздействием этого превышения цена идет вниз, готовая опуститься до уровня p_2 в соответствии с возможностями спроса. Однако по мере понижения цены величина предложения начинает сокращаться, а спрос увеличиваться. Встречное движение спроса и предложения приводит к установлению новой равновесной цены $0p_3$.

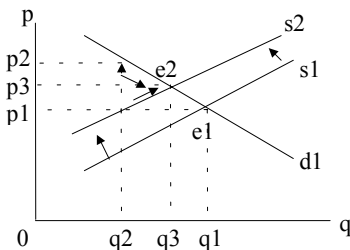


Рис. 7.9

На рис.7.9 показана ситуация с изменением предложения в сторону уменьшения. При первоначальном уровне цены $0p_1$ предложение готово сократиться до величины $0q_2$. Подобное сокращение способно привести к повышению цены до уровня $0p_2$ в соответствии с возможностями спроса. Однако повышение цены стимулирует рост предложения, который начинает

превышать спрос, что ведет к понижению цены и соответствующему росту спроса. Вновь происходит встречное движение предложения и спроса и установление новой цены с устойчивым равновесием $0p_3$.

Таким образом, взаимодействие спроса и предложения на совершенном рынке осуществляется через действие трех рыночных законов: закона спроса, закона предложения и закона спроса и предложения. Причем эти законы проявляют себя при нарушении равновесного состояния на рынке и выступают как фактор восстановления нарушенного равновесия.

Следует при этом отметить, что восстановление равновесия требует времени, которое в отношении разных товаров может быть разным по продолжительности. Например, сокращение производства и продажи мяса нередко происходит вследствие забоя скота, и в случае роста спроса на этот товар животноводам нужны годы для восстановления прежнего объема предложения.

7.3. Особенности взаимодействия спроса и предложения на монопольном рынке

Взаимодействие спроса и предложения имеет свои особенности на несовершенных рынках. Так, монопольный рынок характеризуется наличием одного продавца какого-то товара. Это означает, что только он определяет предложение товара и тем самым обладает определенной властью на рынке, прежде всего властью над предложением и, соответственно, над ценой. Однако мы уже знаем, что цена зависит и от спроса, а предложение зависит от цены, так что власть монополиста на рынке оказывается неабсолютной.

Более того, если мы возьмем рынок с монополистической конкуренцией, то увидим зависимость монопольного рынка от рынков, где продаются товары-субституты, так как покупатели имеют возможность

отказаться от покупки данного товара и приобрести на другом рынке товар, способный заменить данный товар. Получается, что чем больше зависимость рынка данного товара от рынков товаров-субститутов, тем больше эластичность спроса на данный товар.

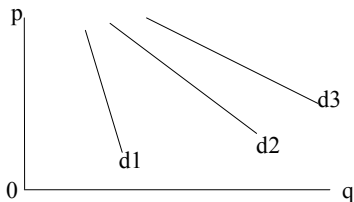


Рис. 7.10

Рисунок показывает слабую зависимость от других рынков монополиста, спрос на товар которого неэластичен (d1). Более зависим рынок с единичной эластичностью спроса – d2. И весьма значительная зависимость рынка с эластичным спросом – d3. Вот почему монополисты широко используют рекламу, призванную убедить

покупателей в уникальности и незаменимости своих товаров и тем самым сделать спрос на них неэластичным.

Но во всех случаях монополисты сами определяют величину предложения и тем самым устанавливают цену с учетом возможностей спроса. Для этого они руководствуются тем же правилом, что и предприятия, действующие в условиях совершенного рынка. Объем производства и соответствующего предложения товара должен быть таким, при котором предельные издержки (MC) равны предельной выручке (MR):

$$MC = MR.$$

Однако на монополистическом предприятии, в отличие от предприятий, действующих в условиях совершенной конкуренции, предельный доход меньше, чем цена (P) и, соответственно, средняя выручка (AR):

$$MR < P = AR.$$

Это обусловлено прежде всего тем, что монополия стремится к установлению уровня цен, выше издержек, в том числе предельных. Но она не может не учитывать того, что повышение цены при наличии определенной ценовой эластичности спроса последний будет сокращаться, отрицательно влияя на выручку, в том числе предельную. Причем при понижении цены, позволяющей увеличивать объем продаж, предельная выручка уменьшается в большей степени, чем цена (рис. 7.11).

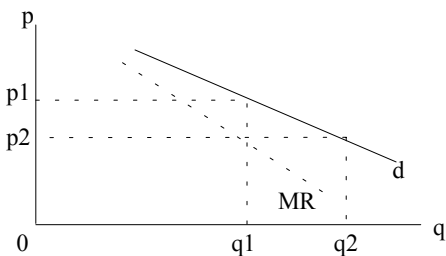


Рис. 7.11

причем при понижении цены, позволяющей увеличивать объем продаж, предельная выручка уменьшается в большей степени, чем цена (рис. 7.11).

Рисунок показывает начальный объем производства и предложения товара $0q_1$ при цене $0p_1$. Если же монополия захочет увеличить объем продаж до величины $0q_2$, она должна понизить цену до уровня $0p_2$. Пунктирная линия показывает изменение величины предельной выручки – по мере увеличения предложения и, соответственно, понижения цены предельная выручка уменьшается в гораздо большей степени, чем цена и средняя выручка. Чтобы убедиться в этом, возьмем упрощенный пример.

Допустим, предприятие-монополист каждый день производит и продает 10 изделий по цене 100 рублей штука, имея таким образом дневную выручку 1000 рублей. Решив увеличить выручку, оно увеличило объем производства товара до 11 штук. Но чтобы продать увеличившийся объем товаров, необходимо снизить его цену до 99 рублей. В этом случае выручка составит 1089 рублей. Тем самым дополнительно произведенная единица товара дала дополнительную, или предельную, выручку в 89 рублей. Можно видеть, что эта сумма на 10 рублей меньше новой цены. Если предприятие увеличит производство до 12 изделий и понизит цену до 98 рублей, чтобы нашелся покупатель и для дополнительной единицы товара, тогда вся выручка достигнет 1176 рублей, а предельная выручка составит 87 рублей – на 11 рублей меньше, чем новая цена товара.

Данный пример хорошо показывает, почему монополисты стремятся увеличивать доходы за счет повышения цен, а не за счет увеличения объема производства. Однако мы знаем, что объем производства влияет на издержки, так что повышение цен, предполагая сокращение производства, может вызвать высокий уровень издержек вследствие неоптимального объема производства. Вот почему монополисты должны руководствоваться отмеченным выше правилом. Наиболее выгодный объем производства и уровень цены можно представить с помощью следующего графика.

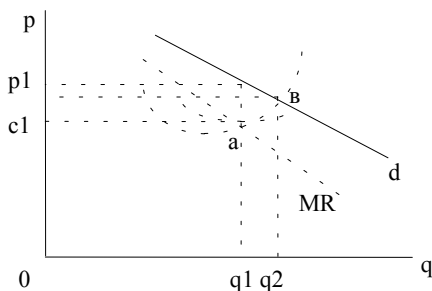


Рис. 7.12

Рисунок показывает, что точка *a*, характеризующая равенство предельной выручки и предельных издержек, указывает на наиболее выгодный объем производства и соответствующий уровень цены. Проведенная через нее вертикальная линия, соединяющая кривую спроса (цены) и линию *q*, на которой откладывается объем производства, указы-

вает, что уровень цены должен быть $0p_1$, а объем производства $0q_1$. Меньший объем производства и более высокий уровень цены будет менее выгоден, так как предполагает уменьшение объема продаж и повышение средних издержек $0c_1$, в результате чего уменьшается общий объем прибыли. Увеличение объема производства и понижение цены оказывается невыгодным, так как предельные издержки превышают предельную выручку.

Рисунок также показывает преимущества, получаемые от монопольного положения предприятия на рынке. Если бы оно не было монополистом, то цена была бы на более низком уровне – vq_2 . При этом пришлось бы производить и продавать больше товара при более высоком уровне средних издержек.

Поскольку власть монополии на рынке проявляется через способность устанавливать цену, то степень этой власти может быть определена через разницу между ценой и предельными издержками. Эта разница нашла отражение в индексе Лернера, который используется как показатель власти монополиста на рынке:

$$L = \frac{P - MC}{P} .$$

Формула показывает, что индекс монопольной власти находится между 0 и 1. Поскольку у предприятия, действующего в условиях совершенного рынка, $P = MC$, то индекс равняется 0. На таком рынке никто не обладает властью над ценой.

Имеющуюся возможность устанавливать цену по своему усмотрению монополии используют для проведения ценовой дискриминации – продажи продавцом одного и того же товара по разным ценам разным покупателям.

Такая дискриминация может осуществляться как по месту, так и по времени. Так, товар может иметь разные цены в разных магазинах, расположенных в разных местах, например, в районах проживания богатого и бедного населения. В ресторанах одни и те же блюда могут иметь разную цену днем и вечером, различаются по времени суток тарифы на услуги междугородней телефонной связи, на электроэнергию.

Приведенные примеры показывают, что ценовая дискриминация возможна при двух условиях: 1) готовности покупателей приобретать товар по повышенным ценам и 2) невозможности покупки товара по более низким ценам и его перепродажи по более высоким. То и другое определяется главным образом спецификой товаров.

Благодаря ценовой дискриминации продавцы изымают часть по-

требительского излишка, повышая тем самым прибыль за счет разницы между обычной монополистической ценой и ценой спроса.

Рассмотренные особенности взаимодействия спроса и предложения на монопольных рынках проявляют себя и на олигопольных рынках. Это обусловлено прежде всего тем, что олигополисты, представляющие собой несколько фирм, действующих в рамках одной отрасли, на рынке стараются согласовывать свои действия и ведут себя как представители одной монополии. Причины подобного поведения можно объяснить с помощью следующего рисунка.

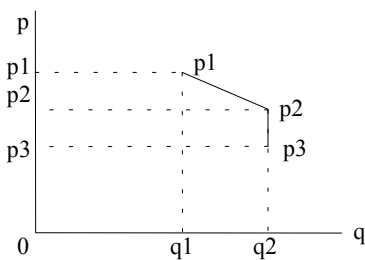


Рис. 7.13

Рисунок показывает цену Op_1 , по которой продает товар одна из многих производящих его фирм, и объем продаж данного товара фирмой — Oq_1 . Далее предполагается, что фирма решила увеличить объем продаж. Для этого ей необходимо понизить цену товара до уровня Op_2 , чтобы привлечь к своему товару новых покупателей. В результате объем продаж увеличится до Oq_2 .

Но одновременно сократится число покупателей у других продавцов-олигополистов и для того, чтобы такого сокращения не было, им придется пойти на понижение цены. В этом случае представленная на рисунке фирма должна еще больше понизить цены, скажем, до Op_3 , только для того, чтобы сохранить увеличившееся от предыдущего понижения цен число своих покупателей. Получается, что оторвавшись от своих «коллег», эта фирма себя наказала — объем ее выручки и, соответственно, прибыли заметно сократился — сравним площади $Op_1p_1q_1$ и $Op_3p_3q_2$.

Вот почему олигополисты стремятся действовать как одна большая монополия и при установлении цены на свой товар придерживаются правила: цена должна отражать равенство предельного дохода отрасли и отраслевых предельных издержек.

7.4. Особенности взаимодействия спроса и предложения на рынке с наличием монополии

На рынке с наличием монополии спрос на товар определяется одним покупателем. Это значит, что у покупателя есть определенная власть, прежде всего над ценой.

Но, как и на монопольном рынке, эта власть не абсолютна. В са-

мом деле, покупатель не может установить настолько низкую цену, что она не будет покрывать издержки продавцов-производителей. Так что на таком рынке предложение товаров и, соответственно, цены предложения оказываются тесно связанными со спросом на товар и ценами спроса. Эту связь можно проиллюстрировать с помощью следующего рисунка.

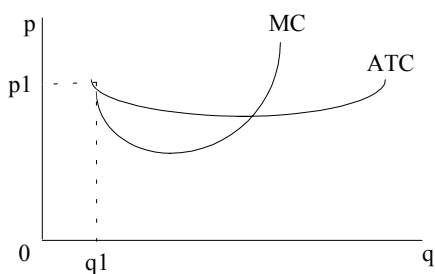


Рис. 7.14

Рисунок показывает, что взаимодействие спроса и предложения на рынке с наличием монополии обычно начинается с относительно высокой цены (Op_1), которую готов заплатить покупатель за единицу товара. Но за последующие единицы товара он предлагает все меньшую и меньшую цену. Но если ему требуется большой объем това-

ров, для чего необходимо привлечь на рынок дополнительных продавцов, то он должен предлагать все большую цену за каждую последующую единицу товара. Все это отражается в кривой предельных затрат покупателя – MC . Эти затраты есть не что иное, как расходы на приобретение дополнительной единицы товара, то есть предельные издержки покупателя. Рисунок показывает, что кривая предельных издержек понижается, так как при понижении закупочной цены дополнительно приобретаемая единица товара обходится все дешевле, а затем повышается в связи с ростом закупочных цен.

Вторая кривая (ATC) показывает уровень издержек и, соответственно, цену предложения продавцов. Вначале она идет вниз, указывая на то, что на рынок вовлекаются продавцы с все меньшими издержками производства и обращения. Затем кривая повышается, означая вовлечение на рынок продавцов с все более высокими издержками. Кривая тем самым предстает как кривая средних издержек отрасли, представленной многими производителями-продавцами.

Положение кривых на рисунке таково, что при незначительном объеме закупок товара предельные затраты покупателя оказываются ниже средних издержек продавцов. Но при большом объеме закупок кривая предельных затрат оказывается выше кривой средних издержек. Очевидно, что только таким образом покупатель может привлечь на рынок необходимое ему количество продавцов нужного ему товара.

Теперь возникает вопрос: каким образом монополист определяет выгодный для него объем закупок и цен, какими правилами при этом руководствуется?

Первое, с чем должен считаться монополист, это то, что цена на закупаемую партию товара не может быть ниже средних издержек продавцов. При более низкой цене многим будет просто невыгодно заниматься производством и сбытом товаров. Поэтому для покупателя на рынке с наличием монополии верхним пределом цены являются средние издержки продавцов: $P = ATC$.

Второе правило, которым руководствуется монополист, это равенство собственных предельных затрат с предельной выгодой, определяемой полезностью последней единицы приобретаемого товара: $MC = MB$. Предполагается, что в соответствии с законом убывания предельной полезности каждая дополнительно приобретаемая единица товара имеет меньшую полезность, чем предыдущая. Очевидно, однако, что убывание предельной полезности может происходить после достижения жизненно важного для покупателя объема закупок. Графически эту ситуацию можно представить в виде наклонной линии MB , верхняя часть которой начинается при достижении объема закупок $0q_1$ (рис. 7.15).

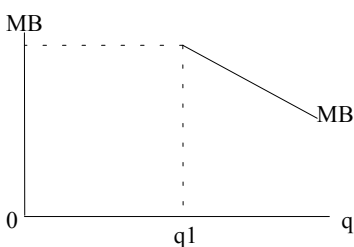


Рис. 7.15

Наложение линии предельной выгоды на кривую предельных затрат монополиста и кривую средних издержек продавцов дает возможность наглядно увидеть тот уровень цен и тот объем закупок, при которых монополист получает максимальную выгоду благодаря своему положению на рынке.

То обстоятельство, что кривая предельных затрат монополиста может находиться ниже или выше кривой средних издержек продавцов, обуславливает возможность превышения цены и, соответственно, средних издержек продавцов предельной выгодой и предельных затрат монополиста: $MR = MC < P = ATC$ или, наоборот, превышение цены и средних издержек продавцов над предельной выгодой и предельными издержками монополиста: $MB = MC > P = ATC$. Попробуем это проиллюстрировать с помощью двух рисунков.

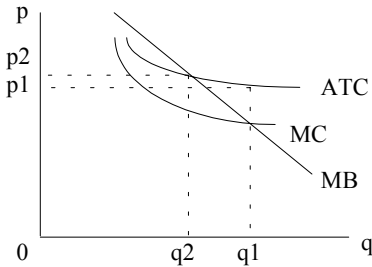


Рис. 7.16

На рис. 7.16 показана ситуация, при которой средние издержки продавцов (АТС) идут на понижение и, соответственно, предельные затраты продавцов (МС) также понижаются. Точка пересечения кривой предельных затрат покупателя (МС) с линией предельной выгоды (МВ) позволяет, с одной стороны, определить наиболее выгодную для покупателя цену ($0p_1$), а с другой – наиболее выгодный объем закупок ($0q_1$). Видно, что увеличение объема закупок оказывается не выгодным, так как величина предельных затрат будет превышать величину предельной выгоды. Сокращать объем закупок также не выгодно, так как в этом случае необходимо повышать цену и упускается часть выгоды.

Рисунок достаточно наглядно показывает, что уровень цены $0p_1$ выгоден именно для покупателя, так как он ниже, чем уровень, который мог бы установиться в условиях совершенного рынка, где цена отражает равенство спроса и предложения. В данном случае линия предельной выгоды одновременно выражает и спрос на товар; точка пересечения этой линии с кривой средних издержек, выражающей линию предложения, указывает на уровень цены $0p_2$, который мог бы быть при равенстве спроса и предложения. Разница между этой и фактической ценой, помноженная на объем закупок, дает представление о выгоде, получаемой покупателем от своего положения на рынке.

Рисунок достаточно наглядно показывает, что уровень цены $0p_1$ выгоден именно для покупателя, так как он ниже, чем уровень, который мог бы установиться в условиях совершенного рынка, где цена отражает равенство спроса и предложения. В данном случае линия предельной выгоды одновременно выражает и спрос на товар; точка пересечения этой линии с кривой средних издержек, выражающей линию предложения, указывает на уровень цены $0p_2$, который мог бы быть при равенстве спроса и предложения. Разница между этой и фактической ценой, помноженная на объем закупок, дает представление о выгоде, получаемой покупателем от своего положения на рынке.

Напомним, что в данной ситуации действует условие

$$MR = MC < P = ATC.$$

Теперь рассмотрим ситуацию, при которой средние издержки продавцов, а также затраты монополистов идут на повышение.

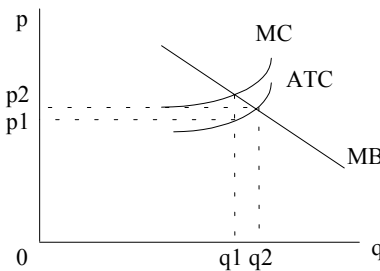


Рис. 7.17

На приведенном ниже рисунке точка пересечения линии предельных выгод с кривой предельных затрат монополиста находится выше кривой средних издержек продавцов. Соответственно устанавливается цена $0p_1$ и объем закупок $0q_1$. Цена вновь оказывается на более низком уровне, чем была бы при равенстве спроса и предложения – $0p_2$. Мень-

шим оказывается и объем закупок данного товара. Вновь получается излишек монополиста.

В этой ситуации поведение монополиста определяется условием, при котором $MB = MC > P = ATC$.

В заключение отметим, что законы рынка – закон спроса, закон предложения, закон спроса и предложения – сохраняют свое действие и на несовершенных рынках. Но их действие модифицировано поведением тех, кто обладает определенной властью на рынке.

Контрольные вопросы и задания

1. Что собой представляют цены спроса и цены предложения? Что лежит в их основе?

2. Какую цену на рынке можно считать равновесной и неравновесной? Почему общество заинтересовано в установлении равновесных цен на товарных рынках?

3. Объясните, почему рынок не охватывает всю экономику как сферу удовлетворения потребностей людей и часть ее остается нерыночной?

4. Почему неравновесные цены носят временный характер? Какой закон приводит рынок в равновесное состояние?

5. Какие изменения в условиях производства и потребления могут отразиться на спросе и предложении соответствующих товаров? Через что такие изменения проявляют себя на рынке?

6. Какой властью обладает монополист на рынке «своего» товара? Можно ли считать эту власть абсолютной и почему?

7. Каким правилом руководствуется монополист при определении цены товара? В чем отличие данного правила от правила наиболее выгодного объема производства, действующего в условиях совершенного рынка?

8. Что такое ценовая дискриминация, и при каких условиях она происходит?

9. Объясните, почему олигополисты стремятся согласовывать свои действия в области ценообразования?

10. Каковы особенности ценообразования в условиях господства на рынке одного покупателя? Какими правилами руководствуются монополисты при определении закупочных цен?

Часть 4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Глава 8. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Рассмотрение факторных рынков и соответствующих форм вознаграждения по факторам производства начнем с рынка труда и заработной платы. Прежде всего нам важно разобраться с экономической сущностью заработной платы. Для этого необходимо рассмотреть связь заработной платы со спросом и предложением на рынке труда, с факторами, их определяющими. Объектом нашего внимания являются также организационные формы заработной платы и ее системы.

8.1. Заработная плата как цена труда

Микроэкономика все факторы производства, включая и такой специфический фактор, как труд, рассматривает в качестве товаров. Специфичность труда заключается в том, что он предстает в качестве процесса, происходящего после того, как на рынке труда заключена сделка купли-продажи. По существу, на рынке происходит сделка по купле-продаже услуг работников.

Поскольку заработная плата выплачивается уже после того, как процесс труда завершен, когда соответствующая услуга работником оказана, и ее размеры ставятся в зависимость от величины труда, то зарплата предстает как денежная оценка труда, или его цена, но цена специфическая. Ее конкретные размеры определяются не в момент найма работника, означающего заключение сделки купли-продажи, а после. Так что в момент найма определяются возможные границы заработной платы как цены труда.

Последнее обстоятельство говорит о том, что на рынке труда, как и на всяком ином рынке, есть цены спроса и цены предложения, а заработная плата предстает как конкретная рыночная цена, определяемая соотношением спроса и предложения труда.

Для того, чтобы лучше разобраться с экономической сущностью заработной платы, рассмотрим цены предложения и цены спроса на рынке труда. Начнем с цен предложения.

Предложение на рынке труда обеспечивают рабочие. Поскольку труд есть функция рабочей силы, под которой понимается способность к труду, то очевидно, что цена предложения труда есть не что иное как денежное выражение стоимости рабочей силы. Это означает, что рабочий рассчитывает на заработную плату, способную обеспечить воспро-

изводство его рабочей силы. Размеры заработной платы должны покрыть затраты, связанные с приобретением необходимых рабочему и его семье средств существования, его профессиональной подготовкой, отдыхом – всем тем, что обеспечивает воспроизводство его рабочей силы.

Раз зарплата выдается после осуществления работником соответствующих затрат труда, то с учетом этих затрат и их результатов фактическая зарплата может и не совпадать со стоимостью рабочей силы. Тем не менее, зная связь затрат труда с размерами зарплаты, рабочий осуществляет затраты своего труда с учетом стоимости своей рабочей силы. Тем самым обеспечивается соответствие зарплаты цене предложения своего труда.

Так как зарплата для продавцов на рынке труда предстает как денежное выражение стоимости их рабочей силы, то ее размеры ими не могут не увязываться с ценами на товары и услуги, лежащими в основе воспроизводства рабочей силы. Повышение цен требует увеличения размеров заработной платы. При понижении цен можно согласиться с соответствующим понижением зарплаты без ущерба для воспроизводства рабочей силы. Данное обстоятельство указывает на необходимость различать номинальную и реальную заработную плату.

Под номинальной заработной платой понимается то количество денег, которое рабочие получают в качестве вознаграждения за свой труд.

Под реальной заработной платой подразумевается та совокупность жизненных средств, которую рабочие могут приобрести на полученные за свой труд деньги.

Реальная заработная плата зависит прежде всего от размеров номинальной зарплаты и уровня цен на товары, необходимые рабочим и их семьям. С учетом этих двух факторов определяется реальная заработная плата как итог ее изменения в течение какого-то периода. Ее величина (W_r) предстает как отношение номинальной заработной платы (W_n) к индексу розничных цен (IP_c), отражающему их динамику в течение данного периода:

$$W_r = \frac{W_n}{IP_c} \cdot 100\% .$$

Если к концу года номинальная заработная плата росла и достигла 1625 рублей, но при этом за это время цены на потребительские товары возросли на 25%, то в конце года реальная заработная плата по сравнению с началом года составит всего

$$1300 \text{ р.} = \frac{1625}{125\%} \cdot 100\% .$$

При определении реального содержания заработной платы следует также учитывать чистую заработную плату, которая представляет собой номинальную заработную плату за вычетом подоходного налога и социальных платежей из зарплат.

В роли главных покупателей на рынке труда выступают предприниматели, предъявляющие основной спрос на труд. В отличие от рабочих, они стремятся к тому, чтобы заработная плата соответствовала цене спроса на труд. Поскольку цена спроса предстает как денежное выражение потребительной стоимости товара, то на рынке труда она отражает полезность труда как фактора производства. Мы знаем, что труд есть функция рабочей силы, поэтому цена спроса на труд в своей основе имеет полезность рабочей силы как способности к труду, а точнее – способности в процессе труда создавать нужный предпринимателю товар.

Однако товар создается, для того чтобы после его продажи получить прибыль, поэтому главная полезность труда как товара заключается в его способности создавать стоимость, которая больше стоимости рабочей силы. Исходя из этой способности, определяется цена спроса на труд, а с учетом этой цены количество нанимаемых работников. Расчеты покупателя на рынке труда можно легко понять с помощью следующего графика.

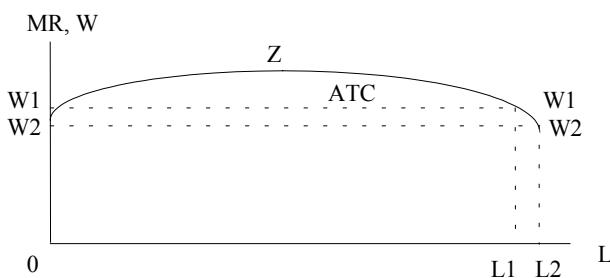


Рис. 8.1

На графике кривая показывает динамику предельного дохода, приносимого дополнительно нанимаемыми работниками. Этот доход до некоторого момента растет, характеризуя положительный эффект на масштабе, затем его размеры начинают уменьшаться, характеризуя отрицательный эффект на масштабе. По существу, идущий вниз отрезок кривой предельного дохода повторяет кривую спроса на труд. Она указывает ту верхнюю границу заработной платы, которую предприниматель готов установить при необходимом ему количестве работников. До некоторого момента он готов платить каждому дополнительно нанимае-

тому рабочему все большую зарплату, а затем все меньшую. Но поскольку предполагается, что все рабочие дают совершенно одинаковый труд, то и зарплата у них должна быть одинаковая. В данном случае она устанавливается на уровне $0W1$. В результате предприниматель получает разницу в виде общего дохода $0W1ZW1L1$, создаваемого рабочими, и расходами на заработную плату $0W1W1L1$. Если фактическая цена труда будет ниже, например, на уровне $W2$, то появится возможность нанять дополнительных работников ($L1L2$), соответственно, будет больше и чистый доход, приносимый рабочими.

8.2. Спрос и предложение на рынке труда и заработная плата

То, что заработная плата предстает как цена труда, ставит ее размеры в зависимость от состояния рынка труда, прежде всего от соотношения на нем спроса и предложения труда.

В первую очередь, речь идет о соотношении конкретных видов труда: труда токарей, слесарей, машинистов, операторов и т.д. Но на уровень заработной платы влияет и соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением труда.

Спрос на конкретный труд определяется тем количеством труда, которое предприниматели готовы и способны использовать в данный период времени при данных условиях.

В свою очередь, количество труда определяется числом занятых работников, временем их работы, интенсивностью труда.

Предложение конкретного труда представляет собой то количество труда, которое данная категория работников готова и способна дать в данный период времени при данных условиях.

Под совокупным спросом на труд понимается имеющая денежное обеспечение потребность в определенном количестве труда разных категорий работников, которую испытывают работодатели данной страны в данный период времени при данных условиях.

Под совокупным предложением понимается то количество труда, которое готово и способно дать рабочее население страны в данный период времени при данных условиях.

Заработная плата, завися от соотношения спроса и предложения труда, в свою очередь, предстает как фактор, определяющий как спрос, так и предложение труда. Однако, говоря о совокупном спросе и совокупном предложении, следует иметь в виду национальный уровень заработной платы. Он характеризуется средней заработной платой, уста-

новившейся в стране в данный период времени. Именно на нее ориентируются как рабочие, решая вопрос о том, на какую зарплату можно согласиться, так и предприниматели, решающие вопрос о найме работников и выплате им заработной платы. Очевидно, что квалифицированный работник может рассчитывать на зарплату выше средней, а неквалифицированный – ниже.

На национальный уровень заработной платы оказывает влияние прежде всего соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением труда. Так, превышение предложения труда над спросом, означая наличие в стране безработицы, способно оказать понижающее влияние на национальный уровень заработной платы и тем самым влиять на заработную плату отдельных категорий работников.

Главную роль в определении заработной платы отдельных категорий работников играет соотношение между спросом и предложением конкретного труда. При понижении предложения или росте спроса на тот или иной конкретный труд зарплата соответствующих работников повышается, и наоборот.

Спрос и предложение на рынке труда находятся в зависимости от многих факторов. Отметим наиболее важные из них. Начнем с совокупного спроса и совокупного предложения труда.

Совокупный спрос на труд в первую очередь зависит от экономической конъюнктуры, характеризующей состояние экономики. Если экономика находится на подъеме, то спрос на труд растет, достигая высокого уровня. Если экономика в кризисном состоянии, то спрос на труд низкий.

Подобная зависимость спроса во многом обусловлена спросом на товары, производимые с помощью труда. Благоприятная экономическая конъюнктура характеризуется ростом доходов субъектов экономики и соответствующим ростом спроса на разные товары, требуя увеличения их производства. При неблагоприятной экономической конъюнктуре картина совершенно противоположная – доходы падают, спрос на товары сокращается, соответственно, сокращается спрос на труд, растет безработица, сокращается рабочее время занятой части населения.

На совокупный спрос на труд влияет и возможность замещения труда капиталом. Высокая техническая оснащенность производства, его механизация и автоматизация ведут к сокращению спроса на труд. Преобладание в различных отраслях хозяйства ручного и немеханизированного труда обуславливает высокий спрос на труд. Но влияние технического прогресса на спрос на рынке труда неоднозначно. Он может вести к сокращению спроса на труд в отраслях, где происходит механизация и автоматиза-

ция производства, но одновременно увеличивать спрос на труд в отраслях, производящих новую технику, где происходит ее обслуживание.

На совокупный спрос влияет и политика государства. Если эта политика поощряет экономический рост, то спрос на труд растет. Дефляционная политика, наоборот, сжимает спрос на труд.

Немаловажное влияние на совокупный спрос оказывает социальное законодательство. Законы, направленные на сокращение рабочего дня, ограничение увольнений, способствуют поддержанию высокого спроса на труд. Поскольку спрос находится в зависимости от уровня заработной платы, то законы, ограничивающие заработную плату определенным минимумом, ведут к сокращению спроса на труд, хотя это сокращение может быть компенсировано повышенным спросом со стороны рабочего населения на товары, удовлетворение спроса на которые требует поддержания высокой занятости того же рабочего населения.

На совокупное предложение труда значительное влияние оказывает социальная структура населения, точнее, доля в нем лиц, лишенных собственных средств производства и существования. Поскольку социальная структура населения подвижна, то изменчивым является и совокупное предложение труда. Например, разорение мелких товаропроизводителей увеличивает долю лиц, обеспечивающих предложение на рынках труда.

Влияет на совокупное предложение труда и демографическая структура населения, прежде всего та, что определяет удельный вес лиц в трудоспособном возрасте и состоянии.

Но здесь значительную роль играет социальное законодательство и состояние системы здравоохранения. Так, запрет труда детей, подростков, пенсионеров, женщин в некоторых отраслях ограничивает совокупное предложение труда. Подобным образом влияет и выплата пособий некоторым категориям неработающих. Развитая система здравоохранения способствует сохранению трудоспособности населения, в том числе в зрелом возрасте, и обеспечивает повышенное предложение совокупного труда.

На совокупное предложение труда влияет соотношение между уровнем заработной платы и доходами от самостоятельного занятия бизнесом. Высокий уровень заработной платы способствует росту предложения. Более высокие доходы от индивидуальной трудовой деятельности и занятия мелким бизнесом ограничивают совокупное предложение труда.

Теперь отметим факторы, определяющие спрос и предложение конкретных видов труда.

Спрос на конкретный труд зависит от спроса на продукцию, про-

изводимую с помощью данного труда. Даже при общем неблагоприятном состоянии экономики, когда в стране высокая безработица, на какие-то товары может сохраняться высокий спрос и, соответственно, будет высоким спрос на труд их производителей. Следовательно, все то, что влияет на спрос на тех или иных товарных рынках, влияет и на спрос на соответствующих рынках труда.

Спрос на конкретные виды труда зависит и от объема используемых вещественных факторов производства и от сменности работы предприятий. Так, если каждый станок обслуживает один рабочий, то соответствующее количество станков обуславливает спрос на труд конкретных работников. Но поскольку станки могут работать в две и даже в три смены, сменность работы предприятий непосредственно обуславливает спрос на труд.

Многообразно влияние на спрос заработной платы отдельных категорий работников. В целом высокий уровень заработной платы ограничивает возможности спроса. Но все здесь зависит от цен на производимую трудом продукцию. Высокие цены обуславливают высокие доходы от продажи продукции и возможность платить высокую зарплату без ущерба для прибыли.

Важно также соотношение между расходами на заработную плату рабочих и на технику, способную заменить рабочих. При высокой зарплате может быть выгоднее приобретать новые станки и заменять ими рабочих, при низкой – наоборот, выгоднее экономить на технике и, соответственно, поддерживать высокий спрос на труд.

Спрос на труд конкретных работников может зависеть и от возможности их замены другими работниками. Так, если другие работники готовы давать тот же труд, но за меньшую заработную плату, то упадет спрос на труд первой категории работников и возрастет спрос на труд второй категории работников.

Очевидна роль системы образования, прежде всего профессионального, в определении предложения конкретных видов труда.

На предложение конкретных видов труда влияет мобильность соответствующих категорий работников. Развитость транспортной системы позволяет предложение труда на одной территории обеспечивать за счет лиц, проживающих на других территориях. Наличие рынка жилья дает возможность покупать жилье в тех населенных пунктах, где есть спрос на конкретные виды труда. Тем самым новоселы могут обеспечивать предложение данного труда на местных предприятиях.

На предложение конкретных видов труда влияют различия в уровне заработной платы у разных категорий работников. Как правило, бо-

лее высокая зарплата привлекает работников, и предложение их труда оказывается высоким. Низкая зарплата отталкивает рабочих, уменьшая предложение труда.

Но не всегда высокая зарплата предполагает рост предложения труда. При достижении достаточно высокого уровня рост зарплат может вести к сокращению предложения труда. Это обусловлено тем, что рабочие начинают предпочитать не дополнительные доходы, а дополнительное свободное время. Полагая, что достигнутый уровень зарплаты достаточен для обеспечения необходимых потребностей, рабочие начинают более высоко ценить свободное время.

Рассматривая вопрос о соотношении спроса и предложения труда и их влиянии на заработную плату, следует обратить внимание на роль профсоюзов, союзов предпринимателей и государства. С экономической точки зрения, объединение рабочих в профсоюзы означает монополизацию рынков труда и нарушение их совершенства. В самом деле, профсоюзы могут сознательно влиять на предложение труда и, соответственно, на заработную плату. Не случайно, в странах в развитым профсоюзным движением рабочие добились высокого уровня заработной платы.

В свою очередь, совершенство рынков труда может происходить и при создании союзов предпринимателей. Появление таких союзов ведет к возникновению на рынках труда монополии, способной воздействовать на спрос и, соответственно, на заработную плату.

Что касается государства, то нарушение им совершенства на рынках труда во многом связано с его социальной политикой. Например, принятие закона о минимальной заработной плате ведет к тому, что зарплата не может опуститься ниже этого уровня даже при значительном превышении предложения над спросом на труд. Совершенство рынка труда нарушается и законами, ограничивающими рабочий день определенным количеством часов, введением пособий по безработице, запретом труда определенных категорий населения и т.д.

Наличие факторов, нарушающих совершенство рынка труда, не отменяет действия на нем закона спроса и предложения, его роли в определении заработной платы как цены труда.

8.3. Формы и системы заработной платы

При рассмотрении роли заработной платы в качестве фактора, влияющего на спрос и предложение труда, особого внимания заслуживают организационные формы и системы заработной платы, благодаря

которым устанавливаются ее конкретные размеры и обеспечивается необходимое работодателям предложение труда.

На предприятиях существуют две основные формы заработной платы: повременная и сдельная.

Повременная заработная плата представляет такую форму оплаты труда, при которой ее размеры ставятся в зависимость от продолжительности отработанного времени.

При установлении размеров повременной заработной платы за основу берется такая единица измерения затрат труда, как цена рабочего часа. На разных предприятиях эта цена может быть разной. Но очевидно, что низкая цена на одном предприятии при сравнительно высокой на другом неизбежно приведет к оттоку рабочих с первого предприятия и притоку на второе, что потребует повышения цены на первом и создаст возможность понижения на другом. Так что в конечном итоге сформируется средний уровень цены труда.

На практике цена рабочего часа принимает форму часовой тарифной ставки. Для дифференциации цены труда рабочих разной квалификации используют тарифную сетку – шкалу, определяющую в форме тарифных коэффициентов соотношение тарифных ставок рабочих разной квалификации.

В свою очередь, при определении уровня квалификации рабочим присваивают квалификационные разряды, которым соответствуют тарифные ставки и уровни заработной платы. Эти уровни определяются с учетом тарифных коэффициентов. Обычно тарифная ставка рабочего 1-го разряда берется за единицу, так что для определения уровня заработной платы рабочего 2-го разряда достаточно знать его тарифный коэффициент. Зная размеры ставки 1-го разряда, можно, помножив ее на тарифный коэффициент, узнать абсолютные размеры ставки квалифицированного работника.

Примером использования тарифных коэффициентов может служить Единая тарифная сетка работников бюджетной сферы РФ.

Таблица 8.1

Примеры тарифных коэффициентов Единой тарифной сетки работников бюджетной сферы РФ (на май 2001 г.)

Разряды	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тарифный коэффициент	1,0	1,36	1,59	1,73	1,82	2,00	2,27	2,54	2,91
Заработная плата	132	179,5	209,9	228,3	240,2	264	299,6	335,3	384,1

Повременная заработная плата применяется при следующих условиях.

1. Результат труда не поддается точному определению, как, например, у сторожей, дежурных электриков, кладовщиков, ремонтников и т.д.

2. Интенсивность труда определяется технологическим процессом и непосредственно не зависит от усилий работников, например, при работе на конвейере, обслуживании автоматической линии, работе на химическом производстве, результат которого определяется аппаратным процессом и т.д.

3. Чрезмерная интенсивность труда не желательна, так как создает повышенную опасность для жизни работников и окружающих. Таков труд крановщиков в цехах, шоферов городских автобусов, врачей-хирургов и т.п.

Главный недостаток повременной заработной платы заключается в том, что сама по себе она слабо побуждает работников к максимальной отдаче труда в единицу времени. Этот недостаток устраняет сдельная заработная плата.

Под сдельной заработной платой понимается такая форма оплаты труда, размер которой ставится в зависимость от количества и качества произведенной работником продукции. Такую зарплату называют также поштучной, поскольку ее размеры непосредственно зависят от количества штук произведенной продукции.

Эта зависимость определяется с помощью поштучной расценки. В основе расценки (P_x) лежит цена рабочего часа (Ph), или часовая ставка, и норма выработки (q) – количество изделий, которое необходимо произвести за час:

$$P_x = \frac{Ph}{q} .$$

Норма выработки устанавливается в результате наблюдения за работой среднего рабочего данной квалификации. Если наблюдения показывают, что рабочий 6-го разряда может произвести за 8 часов 16 изделий, то исходя из часовой ставки, например, в 20 рублей, устанавливается расценка в 10 рублей за изделие.

У данной формы заработной платы есть заметные преимущества по сравнению с предыдущей. Они заключаются прежде всего в том, что сдельная зарплата стимулирует большую напряженность труда, рождает стремление выполнить и даже перевыполнить установленные для работника нормы выработки. Так, исходя из приведенного примера, при

изготовлении не 16, а 17 изделий рабочий получает не 160 рублей за смену, а 180 рублей.

Поэтому рабочие-сдельщики стремятся прийти на работу пораньше, работать без перекуров и позднее уйти домой. Как правило, нет необходимости в особом контроле за рабочими – действует самоконтроль. Такой труд способствует снижению затрат капитала, так как в какой-то мере идет его замещение трудом. Не случайно сдельная форма оплаты труда обычно применяется там, где велико значение труда как фактора производства, а не капитала, то есть на немеханизированных и полумеханизированных производствах.

Однако достоинства сдельной зарплаты могут превращаться в недостатки, если она стимулирует работу «на износ», подрывающую здоровье и силы рабочих, в чем не заинтересованы ни сами рабочие, ни работодатели, ни общество в целом.

Сдельная зарплата может порождать конфликты между рабочими и предпринимателями в случае пересмотра последними расценок в сторону понижения. Необходимость такого пересмотра вызывается ростом производительности труда вследствие улучшения организации производства или усовершенствования техники и оборудования, позволяющих производить в единицу времени больше изделий при прежних затратах труда.

Недостатки сдельной зарплаты, а также изменение условий производства в результате роста его механизации и автоматизации привели к тому, что в настоящее время значительная часть рабочих оплачивается повременно – доля таких во многих странах свыше 70%.

Однако в чистом виде как сдельная, так и повременная зарплата применяется редко. На предприятиях возникли разнообразные системы заработной платы, в основе которых лежат соответствующие формы зарплаты.

Так, вместо простой повременной зарплаты могут применяться повременно-премиальные системы оплаты труда, предполагающие надбавку к основной тарифной ставке в виде премии. Последняя предстает как дополнительное вознаграждение за повышенную ответственность в работе, за экономию материала, энергии, за стаж работы, дисциплину и т.д. Источником такой премии может быть прибыль предприятия.

Есть противоположные – повременно-штрафные системы зарплаты, предполагающие вычет из тарифной ставки за допущенный брак в работе, прогулы, выход на работу в нетрезвом виде и т.д.

Свои системы имеет и сдельная заработная плата. Очень часто

применяются сдельно-премиальные системы, при которых помимо оплаты по расценкам предусматриваются премии за качество, экономию, безаварийную работу и т.д.

Может применяться сдельно-прогрессивная система заработной платы, предполагающая оплату сверхнормативной продукции по повышающимся расценкам. Такая система стимулирует перевыполнение сменного задания.

На хорошо организованных предприятиях нередко применяется сдельно-регрессивная система оплаты труда. Она предусматривает использование понижающихся расценок за производство изделий сверх сменной нормы. Смысл такой системы заключается в том, что при хорошо налаженном производстве нет необходимости производить изделия сверх программы, так как отдельная деталь без других деталей, в купе с которыми она образует какой-то узел или готовое изделие, предприятию не нужна и нет нужды ее производить. Она как бы нарушает оптимальность использования факторов производства. Вместе с тем, лишняя деталь может формировать «задел», который предприятию может быть нужен. Поэтому рабочим разрешается производить продукцию сверх нормы, но за пониженную расценку. Такая система нацеливает рабочих на выполнение прежде всего сменного задания.

В современных условиях широко применяются интегральные многофакторные системы заработной платы. Они представляют собой комбинацию сдельной и повременной систем, которая помимо продолжительности отработанного времени и количества произведенной продукции может отражать другие «заслуги» рабочего: качество работы, дисциплинированность, уровень образования, здоровый образ жизни, неконфликтное поведение и т.д.

Рассмотренные системы заработной платы могут применяться не только к отдельным рабочим, но и рабочим бригадам, характеризуя коллективные системы заработной платы. В этом случае бригады с учетом отработанного времени и объема проделанной работы получают общую заработную плату, которая в рамках бригады распределяется самими рабочими между собой с учетом своего вклада в общий результат труда бригады.

Коллективные системы оплаты труда обычно применяются одновременно с бригадными формами организации труда, при которых рабочие начинают заниматься и организационными вопросами, которые прежде являлись прерогативой менеджеров и предпринимателей. По-

добные формы организации труда и заработной платы способствуют росту производительности труда рабочих, предупреждают возможность возникновения конфликтов между рабочими и предпринимателями, так как связанные с начислением заработной платы действия предпринимателей, рождавшие конфликты, передаются самим рабочим. Здесь хорошо видно, что организационные формы и системы заработной платы имеют не только экономическое, но и социальное значение.

Контрольные вопросы и задания

1. Почему заработная плата предстает в виде цены труда?
2. Как соотносятся друг с другом понятия «труд» и «рабочая сила»? Чем определяется стоимость рабочей силы? В чем проявляется ее полезность для предпринимателя?
3. Почему для рабочих важна реальная заработная плата, а для предпринимателей – номинальная?
4. Определите изменение реальной зарплаты при росте номинальной заработной платы на 50%, а розничных цен на 40%.
5. В чем заключается различие между предложением труда и предложением рабочей силы?
6. Почему следует отличать спрос и предложение конкретного труда от совокупного спроса и совокупного предложения труда?
7. В каком случае рост спроса на конкретный труд может не сопровождаться повышением уровня заработной платы? В каком случае рост заработной платы может произойти при неизменном спросе на труд?
8. Объясните, почему повышение заработной платы не обязательно должно вызвать рост предложения труда.
9. В некоторых странах предприниматели платят более высокую заработную плату не членам профсоюзов. Чем это можно объяснить? Есть ли экономический смысл в объединении рабочих в профсоюзы?
10. Чем можно объяснить применение на предприятиях двух форм заработной платы? Почему эти формы обычно применяются в виде системы?
11. Заработная плата рабочего-повременщика 3-го разряда, имеющего тарифный коэффициент 1,3, составляет 3000 рублей в месяц, из которых 900 рублей составляет премиальная надбавка. Подсчитайте цену рабочего часа рабочего 1-го разряда, если в данном месяце было 24 рабочих дня.

Глава 9. РЫНОК ССУДНОГО КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ

Нами уже рассмотрены организационные формы рынков капитала как фактора производства. Сейчас нам необходимо обратить внимание на рынки ссудных капиталов, с которыми связано формирование производительного капитала.

9.1. Особенности капитала как объекта вознаграждения

При рассмотрении капитала как фактора производства можно выделить его характерные особенности.

Первая особенность заключается в том, что, будучи фактором производства, капитал призван удовлетворять производственные потребности. Это означает, что тот, кто приобрел средства производства на соответствующих рынках, отказался от использования своих денег на удовлетворение личных потребностей. Поскольку объектом внимания со стороны микроэкономики является человек рациональный, очевидно, что такое использование денег покупатель капитала счел более выгодным для себя. Действительно, превращение денег в капитал делает их самовозрастающей стоимостью. Так что деньги, затраченные на приобретение капитала как фактора производства, должны вернуться в увеличенном размере. Отказавшись от использования денег для удовлетворения личных потребностей сегодня, их владелец рассчитывает в будущем получить более значительную сумму. Происходит своеобразное дисконтирование стоимости – оценка настоящей стоимости во времени с учетом прироста стоимости на величину дополнительного дохода.

Приносимый капиталом как фактором производства дополнительный доход называется процентом. Он предстает как разница между затратами на капитал и полученным от его использования доходом.

Доход, приносимый капиталом как фактором производства, может быть разным – все зависит от его производительности. По существу, производительность капитала характеризует отдачу в виде дохода на единицу применяемого капитала. Учитывая знакомый нам эффект на масштабе, можно обнаружить разную отдачу от дополнительно применяемых единиц капитала, что можно представить в виде следующей кривой.

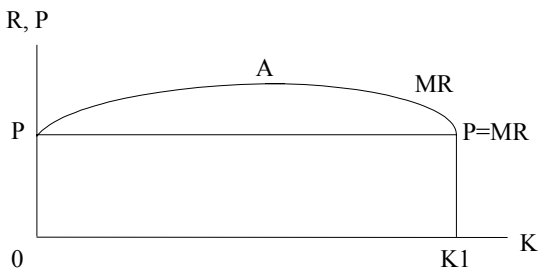


Рис. 9.1

На рисунке на оси ОК откладываются единицы применяемого капитала, например, каких-то станков. Кривая РАР указывает на размеры дохода, приносимого дополнительно применяемой единицей капитала. Это кривая предельного дохода, которая характеризует предельную производительность капитала как фактора производства. Отрезок ОР обозначает цену единицы капитала. Таким образом, площадь ОРРК1 представляет все расходы покупателя на приобретение капитала как фактора производства. Площадь ОРАРК1 обозначает полученный от использования капитала доход. Разница РАР характеризует чистый доход, именуемый «естественным процентом», то есть процентом, приносимым капиталом как фактором производства.

При рассмотрении капитала как источника процента мы предполагаем все остальные факторы производства неизменными, то есть абстрагируемся от их участия в создании чистого дохода.

Вторая особенность капитала как фактора производства обусловлена длительными сроками его службы и, соответственно, окупаемости. Это означает постепенное возмещение вложенных в капитал затрат и постепенное получение чистого дохода от него. Возмещение стоимости капитала происходит через норму амортизации. Весь «естественный процент», полученный за все время службы капитала формируется через норму процента – отношение величины чистого процента к стоимости капитала:

$$\text{НП} = \frac{\text{ЕП}}{\text{К}} \cdot 100\% .$$

На практике происходит обратное – с помощью нормы процента, которая складывается на рынках соответствующих капиталов, и затрат на капитал определяется величина «естественного процента».

Третья особенность капитала заключается в относительной до-

роговизне его элементов: производственных зданий, оборудования, станков и т.д. Эта особенность обуславливает необходимость предварительного накопления денег, достаточных для приобретения капитала. Это означает, что для получения чистого дохода в виде процента необходимо сначала накопить достаточно крупную сумму денег, воздерживаясь тем самым от их использования для удовлетворения личных потребностей. Затем, превратив деньги в капитал, ждать отдачи от вложенных средств вместе с процентом. Дороговизна капитала предполагает длительность периода накопления необходимых денежных сумм.

Отмеченные особенности обусловили возникновение и развитие рынков ссудных капиталов, на которых можно взять ссуду и использовать ее для приобретения капитала как фактора производства. Благодаря таким рынкам появилась возможность не тратить время на накопление капитала, а быстро его приобретать за счет ссуд, постепенно расплачиваясь за нее. Предоставляемые инвесторам возможности со стороны рынков ссудного капитала обусловили то, что значительная часть капитала как фактора производства стала формироваться за счет взятых ссуд. Вот почему в экономической теории рынок капитала стали сводить к рынку ссудного капитала. Именно он будет объектом нашего последующего внимания.

9.2. Ссудный капитал и его особенности

Итак, обращение к капиталу как объекту вознаграждения предполагает рассмотрение отношений займа, возникающих по поводу предоставления капитала одним лицом в пользование другим лицам.

В условиях развитой рыночной экономики основным объектом займа являются деньги. Как высоколиквидные средства они способны превращаться в любой товар, в том числе в необходимые средства производства. Деньги, предназначенные для приобретения средств производства, выступают в качестве инвестиционных ресурсов. Если эти деньги были взяты в долг на определенное время на условиях возврата и уплаты процента, то они принимают форму ссудного капитала. Здесь предоставление денег взаймы означает предоставление возможности приобретения капитала как фактора производства.

Развитие рыночной экономики приводит к тому, что рассмотренная нами выше необходимость в возникновении ссудного капитала дополняется возможностью формирования ссудного капитала и его рынков. Такая возможность связана с образованием у предприятий, населения, различных организаций и государства временно свободных денеж-

ных средств – средств, которые в данный момент не нужны для приобретения каких-то товаров.

Процесс образования временно свободных денежных средств можно рассмотреть на примере предприятий. Если проследить судьбу полученной от продажи произведенной продукции выручки, то можно увидеть, что значительная ее часть используется как средство обращения и платежа не сразу, а спустя какое-то время. Так, часть выручки откладывается в фонд амортизации основного капитала, который используется для приобретения новых станков, машин и т.д. лишь после износа старых. До этого момента средства оказываются свободными. Можно так же видеть, что если выручка получена, но не наступили сроки выплаты заработной платы, то и фонд заработной платы какое-то время оказывается свободным. Возможен разрыв во времени между получением дохода и выплатой дивидендов, налогов, разного рода платежей со стороны предприятия. Временно свободными могут быть средства, направляемые в фонд накопления, в страховые и резервные фонды предприятия.

Если временно свободные денежные средства лежат без движения, дожидаясь срока своего использования по назначению, то, по существу, они перестают быть капиталом как самовозрастающей стоимостью – не будучи превращенными в производительную форму, они не принесут дополнительный доход. Однако если эти деньги на время предоставить в долг тем, кто в них испытывает потребность, то они принесут доход в виде процента.

Свободной может быть часть денег населения, прежде всего та часть, которая используется как средство накопления. Денежные накопления возникают у различных учреждений и организаций, а также у государства на разных его уровнях: местном, региональном и федеральном. Все это также может быть источником ссуд.

Таким образом, возникновение временной потребности в дополнительных денежных средствах у одних субъектов экономики и появление временно свободных денежных средств – у других создает необходимость и возможность образования ссудного капитала.

Большую роль в образовании и распределении ссудного капитала играют финансовые учреждения, прежде всего банки, занимающиеся аккумуляцией временно свободных денежных средств у различных субъектов экономики и их размещением среди тех, кто испытывает в них временную потребность. Финансовые учреждения способствуют формированию и функционированию рынков ссудных капиталов, на ко-

тором, с одной стороны, складывается спрос на деньги как на ссудный капитал, а с другой – формируется его предложение.

Следует отметить, что в отличие от обычного денежного рынка, где можно предложить или взять займы на разные нужды деньги, рынок ссудного капитала связан с инвестированием – превращением взятых в долг денег в производительный капитал. Впрочем, инвестирование может означать и вложение денег в акции и другие ценные бумаги, продажа которых дает компаниям средства для приобретения производительного капитала.

Передача ссудного капитала из рук его собственников в руки тех, кто будет его использовать в производстве, предполагает вознаграждение собственников капитала. Formой такого вознаграждения является ссудный процент. Его экономическое содержание нам предстоит ещё рассмотреть. Сейчас же нам важно обратить внимание на то, что источником ссудного процента является «естественный» процент на капитал как фактор производства. Тот, кто берет ссуду, приобретает на нее необходимые средства производства, использует их и получает «естественный» процент, часть которого идет на уплату ссудного процента. Тем самым «естественный» процент делится на две части. Одна часть в виде ссудного процента уплачивается ссудодателю, а вторая – остается у ссудополучателя, образуя его предпринимательский доход.

Таким образом, происходит своего рода раздвоение ссудного капитала: одновременно он предстает как капитал-собственность и как капитал-функция. Будучи заемным, он имеет собственника в лице заимодателя. Однако распоряжается им тот, кто его использует в производстве.

Раздваивается и предпринимательская деятельность: риск применения капитала и ответственность за его использование делится между заимодателем и заимополучателем. Первый оказывается не менее заинтересованным в результативном применении капитала, чем второй, так как от результата применения капитала зависит возврат взятой ссуды и уплата процента.

Заинтересованность владельцев ссудного капитала в возврате ссуды и в получении процента делает эту форму капитала весьма деятельной и активной. Ссудный капитал стремится идти туда, где есть возможность эффективного применения и получения высокого процента. Поскольку его использование предполагает приобретение средств производства и их применение на предприятиях, то направление этого капитала в соответствующие сферы и отрасли ведет к распределению капитальных ресурсов по данным сферам и отраслям.

9.3. Процент как цена ссудного капитала

Передача ссудного капитала из рук собственника в руки того, кто собирается его использовать в производственных целях, напоминает акт купли-продажи. В качестве товара здесь выступают деньги, а уплачиваемый за их использование процент – в качестве цены этого товара. Но могут ли иметь цену деньги, если цена выступает как денежное выражение стоимости товара? Может ли процент как цена ссудного капитала быть меньше стоимости самого капитала? Отрицательные ответы на эти вопросы совершенно очевидны.

Тем не менее на рынках ссудных капиталов процент ведет себя как цена. Он повышается при росте спроса на этих рынках и понижается при уменьшении спроса и росте предложения. Есть и обратная зависимость спроса на ссудный капитал от величины процента – высокий процент уменьшает спрос и увеличивает предложение, низкий, наоборот, стимулирует спрос и ограничивает предложение. Следовательно, сомневаться в том, что процент есть цена, не приходится, и весь вопрос заключается в том, ценой чего является процент?

Чтобы ответить на этот вопрос, достаточно рассмотреть содержание цен спроса и предложения на рынке ссудного капитала. Для этого необходимо взглянуть на процент с точки зрения тех, кто предъявляет спрос на ссудный капитал, и тех, кто его предлагает.

На стороне спроса стоят предприниматели, главная цель деятельности которых – прибыль. Поэтому, с их точки зрения, процент выступает как цена способности заемного капитала приносить доход больший, чем расходы на приобретение капитала как фактора производства. Чем выше эта способность, тем выше цена спроса на ссудный капитал, а значит, больший процент готов предприниматель предложить за ссудный капитал. Так что на рынке ссудного капитала покупается не сама ссуда, а возможность, превратив ее в производительный капитал, получить на него предпринимательский доход.

Большое влияние в этой связи на цену спроса оказывает производительность капитала как фактора производства, определяемая соотношением дохода, приносимого капиталом, и расходов на него. Как мы видели из рис. 9.1, производительность дополнительно применяемой единицы капитала меняется сначала в сторону увеличения, а затем – понижения, так что при определении количества применяемых единиц капитала приходится руководствоваться правилом: приобретаются и используются дополнительные единицы капитала до тех пор, пока предельная производительность капитала (MR) не сравняется с его ценой

(P_k): $MR = P_k$. Но если мы на рисунке отразим величину процента, который надо платить ссудодателю $P_k I_k$ (рис.9.2), то количество приобретаемых единиц капитала будет подчиняться равенству предельного дохода с суммой цены единицы капитала и ссудного процента в расчете на единицу капитала: $MR = 0P_k + P_k I_k$.

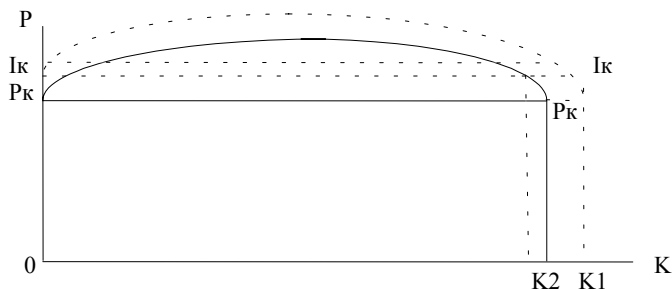


Рис. 9.2

Рисунок также показывает, что при большей производительности капитала появляется возможность приобретать больше единиц капитала и платить больший ссудный процент.

Таким образом, подход к проценту со стороны ссудополучателя показывает, что цена спроса на ссудный капитал есть денежное выражение полезности ссудного капитала, заключающейся в его способности, превратившись в производительный капитал, приносить предпринимательский доход.

Теперь обратим внимание на цену предложения ссудного капитала. Ее суть можно раскрыть, если к ссудному капиталу подойти со стороны его собственника, обеспечивающего предложение на рынке ссудного капитала.

Как и всяких продавцов, их интересует стоимость продаваемого товара. Стоимость денег как специфического товара определяется их ликвидностью, то есть способностью превращаться в любой нужный товар. Товар предстает как материальное воплощение заключенной в деньгах стоимости. Отдача денег в ссуду означает временный отказ от использования денег как ликвидного средства, то есть отказ от их использования для текущего потребления.

В основе такого отказа лежит расчет на получение в будущем стоимости, превышающей стоимость денег, выданных в виде ссуды. Тем самым ограничение текущего потребления должно быть компенсировано ростом будущего потребления. Цена предложения ссудного капита-

ла, таким образом, предстает как денежное выражение стоимости дополнительного потребления в будущем.

При определении данной стоимости ссудодатель учитывает и фактор риска – он не может не принимать во внимание возможность событий, способных осложнить возврат выданной им ссуды. Так что цена предложения ссудного капитала включает и стоимость страховой премии, отражающей в денежной форме то беспокойство, которое испытывает ссудодатель.

Наконец, в цену предложения включается стоимость расходов, связанных с предоставлением ссуды: расход времени на переговоры с ссудополучателем, расходы на юридическое оформление сделки по ссуде, на оплату посредников и т.д.

Конкретные размеры процента как цены ссудного капитала определяются соотношением спроса и предложения на рынке капитала через норму процента. Связь между процентом и его нормой наглядно представлена в следующей формуле:

$$I = \frac{K \cdot r}{100\%},$$

где I – величина ссудного процента,
 K – размеры ссудного капитала,
 r – норма ссудного процента.

Поскольку норма процента непосредственно зависит от спроса и предложения ссудного капитала, то необходимо специальное рассмотрение тех факторов, которые определяют их. Тем самым можно увидеть то, от чего в конечном счете зависит норма и абсолютная величина процента.

9.4. Спрос и предложение на рынках ссудного капитала

Под спросом на ссудный капитал понимается то количество денег, которое готовы взять субъекты, испытывающие временную потребность в дополнительных денежных средствах, на данном рынке ссудного капитала на определенный срок на условиях возврата и уплаты процента.

Различие сроков, на которые те или иные субъекты экономики готовы взять ссуду, дает основание выделять спрос на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные ссуды. Соответственно можно говорить о рынках краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных ссудных капиталов.

Как и спрос на любой товар, спрос на ссудный капитал находится в обратной зависимости от процента как цены капитала – при высокой норме процента меньше спрос, чем при низкой.

Наличие разных по срочности ссуд рынков ссудного капитала характеризуется разными нормами процента на них. Обычно норма более высокая на рынке долгосрочных, чем краткосрочных, ссуд. Это объясняется тем, что взятую на длительный срок ссуду можно более производительно использовать и получить больший «естественный» процент. Однако в тот или иной период возможны исключения из этого правила, и норма может быть выше на рынках краткосрочных ссуд – все в конечном счете зависит от соотношения спроса и предложения на данный период. Вот почему особого внимания заслуживают неценовые факторы спроса на ссудный капитал. Выделим шесть основных таких факторов.

1. Экономическая конъюнктура. Спрос на ссудный капитал обычно низок в периоды экономических кризисов, когда падают доходы населения, снижается спрос на товарных рынках и у предприятий возникают проблемы со сбытом произведенной продукции, так что они не видят необходимости во вложениях дополнительных капиталов в производство. (Заметим, что в этот период может быть высоким спрос на денежном рынке, особенно со стороны предприятий, находящихся под угрозой банкротства. Но нас интересуют рынки ссудных капиталов, обеспечивающих инвестиции).

Лишь переход экономики в состояние депрессии подталкивает предприятия к составлению инвестиционных программ с целью обновления основного капитала, что находит отражение в некотором росте спроса на ссудный капитал, особенно при переходе экономики в фазу оживления. Оживление и последующий экономический подъем, как правило, характеризуется ростом инвестиций, для обеспечения которых приходится обращаться на рынок ссудного капитала, так что спрос на него оказывается высоким.

2. Спрос на рынках товаров, производимых с помощью факторов производства, которые приобретаются за счет ссуд. Высокий спрос на товары предполагает рост их производства, который при недостатке собственных средств можно осуществлять за счет заемных.

3. Эффективность капитала как фактора производства, который можно приобрести за счет взятых ссуд. Как уже отмечалось, эффективность капитала отражается на величине «естественного» процента, часть которого приходится отдавать в качестве ссудного процента. Очевидно,

что возможность приобретения капитала, обещающего принести высокий процент, увеличивает спрос на ссудный капитал.

4. Конкуренция между предприятиями как товаропроизводителями. Конкуренция заставляет предприятия внедрять новейшие достижения науки и техники. При этом она ведет к тому, что собственные средства не высвобождаются, обеспечивая текущие расходы. Для осуществления капитальных затрат, необходимых для установления новейшей техники и технологии, приходится прибегать к займам. Расчет на быструю окупаемость новой техники создает у предприятий уверенность в возврате взятых ссуд.

5. Уровень инфляции. Инфляция оказывает противоречивое влияние. С одной стороны, инфляция ведет к тому, что брать деньги в долг становится выгодным. Если темпы инфляции опережают рост нормы ссудного процента, то ссудополучателям надо возвращать суммы в реальном содержании меньшие, чем те, что брались в долг. В этой связи ссудодателям приходится устанавливать «плавающую» норму ссудного процента, отражающую индекс цен. С другой стороны, инфляция не стимулирует развитие производства, так как обычное повышение цены на производимую продукцию делает более выгодным и простым способом увеличивать прибыль.

6. Динамизм экономической и социальной структуры общества. Вследствие такого динамизма в экономике возникают новые сферы предпринимательской деятельности, требующие притока капитала, который не могут обеспечить уже существующие компании за счет собственных средств. Возникает необходимость в возникновении новых компаний и появлении новых предпринимателей. Последние могут быть выходцами из небуржуазных слоев (в том числе из рабочего населения), не имеющих собственного капитала для занятия предпринимательской деятельностью. Если рынок ссудного капитала удовлетворит их спрос, они могут обеспечить развитие новых сфер предпринимательской деятельности.

В современных условиях большую роль в формировании спроса на рынке ссудного капитала играет политика государства. Но мы ее не рассматриваем в качестве отдельного фактора, поскольку она проявляет себя через сознательное воздействие государства на рассмотренные выше факторы спроса.

Теперь обратимся к предложению на рынках ссудных капиталов и факторам, его определяющим.

Под предложением ссудного капитала понимается то количество денежных средств, которое их владельцы готовы предоставить в каче-

стве ссуд на соответствующем рынке ссудного капитала на определенный период времени при условии их возврата и уплаты процента.

Предложение ссудного капитала, так как и спрос на него, может различаться по срокам, на которые капитал предоставляется. Поэтому есть предложение краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных капиталов.

Первым фактором, влияющим на предложение, является норма ссудного процента. Высокая норма способствует росту предложения, низкая, наоборот, ограничивает его.

Однако если рынок ссудного капитала несовершенен и на нем доминируют покупатели, то возможна другая зависимость предложения ссуд от нормы ссудного процента. Понижение нормы увеличивает предложение, поскольку для того, чтобы при низком проценте «заработать» необходимую дополнительную сумму, нужно больше денег отдавать в ссуду.

Норма процента связана со срочностью предоставляемых ссуд. Обычно долгосрочные ссуды предлагаются под больший процент, чем краткосрочные. Но эта закономерность может быть нарушена соответствующим соотношением спроса и предложения на данных рынках ссудного капитала. Вот почему помимо факторов, влияющих на спрос, необходимо знать факторы, определяющие предложение ссудного капитала.

1. Экономическая конъюнктура. При благоприятной конъюнктуре наблюдается рост доходов предприятий и населения, часть которых превращается во временно свободные денежные средства. В это же время предприятия имеют возможность развивать производство за счет собственных средств, но наиболее дальновидные их собственники начинают откладывать средства на случай ухудшения экономической конъюнктуры, которые оседают в банках и предлагаются ими в качестве заемных средств. То же делает и население, откладывая часть денег «на черный день». В период кризиса также могут делаться сбережения в ожидании еще худших дней, но возможности для этого значительно уже, так что общее предложение ссудного капитала в этот период снижается.

2. Общий уровень доходов субъектов экономики, прежде всего населения. Высокий уровень доходов обуславливает большую склонность к сбережениям, чем невысокий. Бедное население полученные доходы обычно тратит полностью на приобретение необходимых товаров, тогда как богатое имеет возможность не только приобретать разнообразные товары, включая предметы роскоши, но и откладывать на будущее значительную часть доходов, демонстрируя тем самым высокую

склонность к сбережению. В целом же при богатом населении в стране объем свободных денежных средств оказывается весьма значительным, что служит основой высокого предложения ссудного капитала.

3. Состояние государственного бюджета. Когда это состояние характеризуется превышением доходов над расходами, тогда у государства появляется возможность превращать временно свободные денежные средства в заемный капитал. Здесь государство предстает как обычный собственник свободных денежных средств.

4. Уровень инфляции. При высокой инфляции у населения возникает стремление тратить деньги, а не откладывать на будущее, чтобы не допустить их обесценивания, поэтому предложение на рынке ссудного капитала падает. Иная ситуация возникает при стабильном уровне цен: деньги можно откладывать, не боясь их обесценивания.

5. Развитость системы сбережения денежных средств. Речь идет о банках, сберегательных кассах, страховых компаниях, пенсионных, инвестиционных и прочих фондах, так или иначе занимающихся аккумуляцией свободных денежных средств и их размещением в виде ссудного капитала. Если эта система развита и надежна, то она притягивает к себе подавляющую часть денежных средств населения, предприятий, общественных объединений и даже иностранных вкладчиков, увеличивая за счет этого предложение на рынках ссудного капитала. В ином случае сбережения не находят подобного отражения в предложении ссудного капитала, например, когда отложенные деньги хранятся дома.

Можно также отдельно говорить о политике государства как факторе предложения ссудного капитала. Но опять же она проявляет себя через сознательное воздействие на уже рассмотренные факторы. Кроме того, политика государства строится также на учете обратной зависимости предложения, как и спроса, от нормы ссудного процента и воздействия на предложение через воздействие на эту норму.

9.5. Кредит, его формы и роль в экономике

Движение ссудного капитала осуществляется в форме кредита. Выдача кредита представляет собой сделку, предполагающую предоставление денег или имущества одним экономическим субъектом другим на определенный срок с условием возврата и уплаты процента.

Из данного определения кредита можно видеть, что понятие «кредит» более широкое, чем ссуда, так как охватывает отношения по поводу предоставления в долг не только денег, но и имущества, включая производительный и товарный капитал.

В определении отражены также основные *принципы кредитования*.

1. Возвратность кредита. Деньги или имущество, отданные в долг, должны быть возвращены. Для этого кредит оформляется документально и, если не возвращается, то кредитор вправе обратиться в суд, который взыщет с должника необходимые средства вместе с судебными издержками.

2. Срочность кредита. Кредит предоставляется на определенный срок, который фиксируется в договоре. В зависимости от срока договора кредит относится к краткосрочному, среднесрочному или долгосрочному.

3. Платность кредита. Этот принцип означает обязательность уплаты процента за взятый кредит.

4. Материальная обеспеченность кредита. Данный принцип предполагает предоставление кредита под залог имущества либо под поручительство какой-то надежной компании или организации. В этой связи существуют компании, занимающиеся страхованием кредитных сделок, возмещением убытков кредиторам из-за невозвращения взятых ссуд, но при условии предварительной уплаты страховых взносов. В рамках политики поддержки малого бизнеса есть организации, предоставляющие гарантии возврата взятых малыми фирмами ссуд.

Кредит имеет весьма разнообразные *формы*. Отметим наиболее важные.

1. Банковский кредит. Этот кредит предоставляется банками в виде денежных ссуд. Банки являются основными финансовыми учреждениями, занимающимися, с одной стороны, аккумуляцией временно свободных денежных средств предприятий и населения, а с другой – их размещением в виде ссуд.

Предоставляемые банками ссуды отличаются большим разнообразием проявления принципа материальной обеспеченности кредита. С учетом этих проявлений они делятся:

- на ссуды, выдаваемые под залог имущества;
- подтоварные ссуды, выдаваемые под залог товаров;
- ссуды, выдаваемые под залог ценных бумаг: акций, облигаций, залладных и т.д.;
- подвексельные ссуды, предполагающие выдачу денег в обмен на вексель до истечения срока действия векселя;
- банковские ссуды без материального обеспечения, предоставляемые тем компаниям, надежность которых у банков не вызывает сомнения.

2. Коммерческий кредит. Эта форма кредита предполагает продажу товаров в долг под платежное обязательство – вексель. Вексель выписывается на специальном бланке, имеющем строго установленную форму и набор реквизитов, отсутствие которых может лишить вексель силы. В векселе указаны сумма и срок ее выплаты.

Обычно коммерческие кредиты опосредуются деятельностью банков, которые имеют дело как с кредиторами, так и должниками, причем те и другие могут вступать друг с другом в прямые контакты. Развитие подобной формы кредита обусловило широкое распространение коммерческих банков, занимающихся кредитованием различных предприятий.

3. Ипотечный кредит. Эта одна из ранних форм кредита, для которой характерна выдача ссуд под залог недвижимого имущества, прежде всего земли. Здесь предполагается, что если взятая сумма не возвращается, то имущество переходит кредитору или продается с аукциона для получения нужной суммы.

4. Лизинг. Это весьма своеобразная форма кредита, предполагающая сдачу внаем оборудования, машин, станков и т.п. на определенный срок с возможностью выкупа взятого имущества. В случае его возврата, уплачивается не только процент, но и стоимость износа.

Отмеченные формы кредита связаны с капиталом как фактором производства. Помимо их есть и другие формы кредита, как например, потребительский, выдаваемый населению для покупки потребительских товаров. Есть государственный кредит, предполагающий выпуск облигаций государственного займа, покупка которых означает ни что иное, как кредитование государства.

Обращение к кредиту и его формам показывает, что при условии его тесной связи с капиталом как фактором производства и невысокой нормы процента он способен играть очень важную экономическую и социальную роль.

Прежде всего следует отметить влияние кредита на скорость оборота капитала. Благодаря кредиту капитал во всех своих функциональных формах не лежит без дела, а находится в движении, принося тем самым дополнительный доход, увеличивая богатство общества. Однако подобный эффект уменьшается с ростом нормы процента – кредит становится выгодно брать не для развития производства, а для спекулятивных сделок.

Кредит играет важную роль в распределении ресурсов по различным отраслям и сферам производства. Обычно он направляется туда, где есть возможность получить быструю и высокую отдачу на вложен-

ный капитал, что само по себе свидетельствует о том, что капитал применен там, где он более всего необходим.

Кредит может способствовать росту эффективности производства, так как необходимость его возврата с процентами заставляет предприятия использовать кредитные средства наилучшим образом. Прежде чем обратиться за кредитом, предприниматели должны хорошо просчитать, как он будет использован и какая отдача будет получена. В этом им нередко помогают и кредиторы (банки), которые также заинтересованы в эффективном использовании кредитных средств. В таком случае составляется совместная инвестиционная программа с хорошо продуманными мерами по ее выполнению. Но опять же многое здесь зависит от нормы процента.

Развитие кредитных отношений усиливает общественный характер производства, поскольку теснее становятся взаимосвязи между различными предприятиями, банками, отдельными людьми. Все они оказываются во все большей зависимости друг от друга. Возникает объективная необходимость в целенаправленном регулировании экономики, так как стихия рынка несет опасность для нее – разрыв связи в одном месте способен нанести удар по всей экономике.

Кредит вносит изменения в отношения собственности. Собственность все больше обобществляется, оставаясь в то же время частной. Так, собственный капитал у многих предприятий занимает все меньшую долю в общем капитале – он становится все в большей мере заемным. Например, в Германии суммарные ссуды коммерческих банков составляют 113% ВВП, в США – 119%, а в Японии – 193%. Для сравнения отметим, что в России такие ссуды составляют всего 11%. Если этот капитал образован из сбережений многочисленных клиентов банков, то, по существу, у него оказывается множество собственников. Но непосредственную ответственность за его использование несет конкретное лицо в виде кредитополучателя. Эту ответственность разделяет и выдавший ему кредит банк. По сути, кредиторы и кредитополучатели распоряжаются коллективной собственностью.

Кредит способен стирать социальные границы в обществе. Благодаря ему преодолеваются барьеры между людьми, именуемыми предпринимателями, и остальными людьми, в том числе рабочими. В принципе и рабочий, взяв кредит, может организовать собственное дело, не накапливая для этого начальный капитал. Социальные границы могут стираться и потому, что исчезает грань между капиталом и доходом. Отложенный доход рабочего может превратиться через систему кредит-

ных отношений в капитал, приносящий ему процент как вознаграждение за капитал, а не за труд.

Кредит способствует развитию в рыночной экономике отношений сотрудничества, не устраняя при этом конкуренцию. Благодаря кредитным отношениям большинство членов общества становятся либо кредиторами, либо заемщиками и оказываются в зависимости друг от друга. Причем благополучие одних, как кредиторов, так и должников, зависит от благополучия других. Если деньги отданы в долг, то отдавший их заинтересован в их эффективном использовании. Берущие кредиты предприятия заинтересованы в материальном достатке населения, доходы которого определяют предложение ссудного капитала. Тем самым возникает общественный интерес, который основывается не на государственной собственности, а на реальном обобществлении производства вследствие развития кредитных отношений.

Таким образом, по поводу капитала как фактора производства складывается очень сложная совокупность связей и отношений, охватывающих не только экономику, но и социальную сферу, общество в целом.

Контрольные вопросы и задания

1. Что собой представляет капитал как фактор производства по своему натурально-вещественному составу? В чем его особенности как объекта вложения денег?

2. Что понимается под «естественным процентом» и его нормой? Определите величину такого процента, полученного от использования 10 станков, купленных по цене 50 тыс. рублей каждый, если за весь период своей службы они принесли доход без учета вклада других факторов производства в 700 тыс. рублей.

3. Как ссудный капитал связан с капиталом как фактором производства? Каков источник ссудного процента?

4. Предприниматель взял ссуду в 200 тыс. рублей под обязательство вернуть через год сумму в 280 тыс. рублей. Под какой процент выдана ссуда?

5. Какие факторы определяют норму ссудного процента? Почему на данный момент при выдаче двух одинаковых по величине ссуд норма процента на них может быть разной?

6. Чем кредит отличается от ссуды? Какие формы кредита вы знаете? Какие из них связаны с капиталом как фактором производства?

7. Какую роль кредит играет в экономике? Почему некоторые экономисты современную экономику называют не рыночной, а кредитной?

Глава 10. РЕНТА – ФОРМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ЗЕМЛЮ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Третий фактор производства вознаграждается в форме ренты. Специфичность земли как фактора производства обуславливает своеобразие формы ее вознаграждения. В данной главе нам предстоит рассмотреть экономическую сущность ренты, механизм ее образования и виды, а также некоторые особенности рынка земли.

10.1. Экономическая сущность ренты

Под землей как фактором производства понимаются природные ресурсы и природные условия производства. К природным ресурсам относятся земельные, лесные, минеральные, топливно-энергетические, рыбные, рекреационные и другие ресурсы, обладающие способностью отделяться от природной среды и принимать товарную форму. К природным условиям относится природная среда как таковая вместе с теми ее элементами, которые не способны к обособлению и отделению от нее.

То, что природные ресурсы способны отделяться от среды, позволяет превращать их в объект собственности. Так, объектом собственности может стать территория с плодородными почвами, лесные массивы, залежи полезных ископаемых и т. д. Наряду с возможностью есть и необходимость их превращения в объект собственности, обусловленная ограниченностью природных ресурсов.

Что касается природных условий, то они относятся к общим благам как в силу невозможности их «огораживания» и ограничения доступа к ним «несобственников», так и в силу их неограниченного объема. Таковы солнечный свет, космические лучи, атмосферный воздух, океанские просторы и т.п.

Превращение природных ресурсов в объект собственности и использование в качестве факторов производства предполагает их вознаграждение как таковых. Formой подобного вознаграждения является рента.

В самом широком смысле рента предстает как регулярно получаемый доход от собственности, не связанный с предпринимательской деятельностью собственника. В более узком смысле и более точном рента – доход от земли как фактора производства, получаемый ее собственником. Причем собственниками земли могут быть частные лица, учреждения и государство. Чтобы получать ренту, достаточно быть собственником земли и при этом не обязательно самому ее использовать в качестве фактора производства.

В таком случае получение ренты связано со сдачей земли в аренду. Аренда земли предстает как вид землепользования, основанный на передаче собственником земельного участка за плату на определенный срок тому, кто его использует в качестве фактора производства. Подобная передача оформляется договором аренды, в котором указываются размеры арендуемой земли, находящиеся на ней объекты, сроки аренды и величина арендной платы. Например, в США 60% используемой земли арендуется, в том числе 40% у государства, а 20% – у частных собственников.

По размерам арендная плата обычно больше ренты, так как на арендуемой земле бывают производственные строения и сооружения, выступающие как капитал и, соответственно, предполагающие амортизационные отчисления и их оплату в виде процента. Так что арендная плата (RP) включает в себя как минимум три элемента: амортизационные отчисления (A), процент на вложенный в землю капитал (I) и ренту как плату за саму землю (R):

$$RP = A + I + R.$$

Из этой формулы следует, что тот, кто арендует землю, должен получать от нее доход, достаточный для уплаты аренды и присвоения предпринимательского дохода. Ситуация здесь оказывается сходной с займом ссудного капитала, на который предпринимателю необходимо получать доход, обеспечивающий возможность выплаты процента заемодателю и получения прибыли. Это означает, что земля как фактор производства должна давать соответствующий доход, достаточный для покрытия расходов, связанных с производством на земле продуктов, и дать разницу в виде ренты после вычета предпринимательского дохода.

Представим российского фермера, решившего выращивать зерно на участке земли. Для этого ему понадобились семена, сельскохозяйственная техника, свой или наемный труд. Предположим, весной он посеял 1 центнер семян, а осенью получил 10 центнеров зерна. Чистый продукт у него составил 9 центнеров. Если 1 кг зерна на рынке стоит 12 рублей, то размеры этого продукта составят 10 800 рублей. Это результат использования трех факторов производства. Опытный фермер может четко определить в этой сумме долю труда и капитала как факторов производства. Скажем, 5000 рублей он отнесет на роль труда. Эта сумма возмещает расходы на заработную плату и включает чистый доход, приносимый трудом, 4000 рублей отнесет на долю капитала, включая амортизацию, «естественный» процент. Остальные 1800 рублей фермер будет рассматривать как вклад земли в создание чистого продукта. Таким

образом, рента есть часть чистого дохода, обусловленного производительностью земли как фактора производства.

Аналогичные примеры с оценкой вклада земли как фактора производства в создание чистого продукта можно привести не только по сельскому, но и лесному или рыбному хозяйству, добывающей промышленности и т.д. Правда, в разных отраслях рента может иметь разные названия. Так, в добывающей промышленности ренту могут именовать «ройалти». Это вид платы за тонну добытой руды. Иногда говорят просто о плате за природные ресурсы. Например, в лесной промышленности используется попенная плата, размеры которой ставятся в зависимости от объема вырубленного леса. Но чаще всего же используется термин «рента». Хотя иногда рентой называют то, что таковой не является. Во многих западных странах рентой называют квартирную плату, а также любой доход, получаемый от сдачи имущества в аренду. Заметим, в современной России на долю ренты приходится $2/3$ всех факторных доходов. Это примерно 45–50 млрд долл. Именно она лежит в основе баснословных доходов тех, кого именуют олигархами.

Для того чтобы лучше понять специфику ренты как формы вознаграждения за фактор производства, рассмотрим ее конкретные формы и сам механизм образования.

10.2. Дифференциальная земельная рента

Приведенный нами пример с фермером дает лишь общее представление о ренте. Но он не раскрывает механизм образования земельной ренты. В самом деле, наш фермер получил ренту в 1800 рублей, потому что цена 1 кг зерна была равна 12 рублям. А если бы цена на рынке была 10 рублей? Чистый продукт стоил бы 9000 рублей и включал бы в себя лишь долю труда и капитала, а рента была бы равна нулю. Вот почему Д.Рикардо, который внес большой вклад в развитие теории земельной ренты, вполне обоснованно считал, что рента определяется ценой производимого на земле продукта, а не цена продукта рентой. «Зерно не потому дорого, что уплачивается рента, но рента уплачивается, потому что зерно дорого», – писал он.

По мнению Д.Рикардо, стоимость произведенной на наименее плодородной земле продукции лежит в основе ее рыночной цены. Как следствие, более плодородные земли, определяющие более низкие затраты на единицу производимой продукции, получают дополнительный доход, именуемый дифференциальной рентой.

Данное положение можно проиллюстрировать с помощью комбинации двух рисунков (рис.10.1). Рисунок справа показывает, четыре различных по плодородию участка земли, на которых из-за этого разная стоимость производства одной и той же продукции: на первом участке как самом плодородном она низкая – C_1 , на втором она повыше – C_2 , на третьем еще выше – C_3 и на четвертом, самом неплодородном стоимость равна C_4 . С учетом этой последней стоимости устанавливается рыночная цена OP_4 . Предположим, цена на производимую продукцию будет определяться стоимостью производства третьего участка и опустится до уровня P_3 . В этом случае произойдет сокращение предложения до величины OQ_3 , а спрос увеличится до величины OQ_2 . В результате превышения спроса над предложением цена пойдет вверх и достигнет равновесного уровня OP_4 .

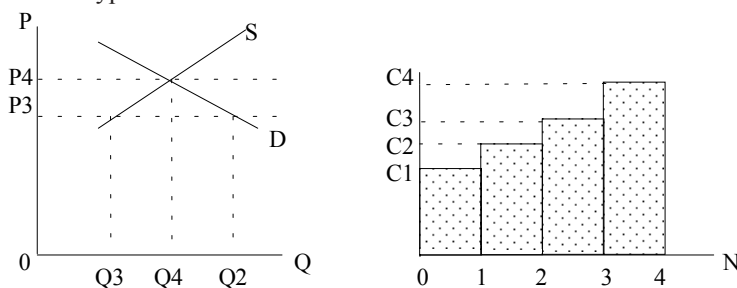


Рис. 10.1

Впрочем, спрос на продукцию может меняться, тогда будет меняться и цена. В случае повышения цены, например, вследствие роста населения, возникнет необходимость вовлекать в производство дополнительный пятый участок земли, еще более худший, чем четвертый, и стоимость производства на нем будет определять уровень рыночных цен.

С учетом современной экономической теории дифференциальная рента предстает как разность между полными издержками производства на худших участках и полными издержками производства на лучших участках, вовлеченных в производство данного продукта.

Поскольку полные издержки производства включают в свой состав нормальную прибыль, появляется экономический смысл использовать в качестве фактора производства данного продукта и худшие участки, хотя дифференциальной ренты на них нет.

До сих пор мы говорили о дифференциальной ренте, обусловленной различиями в плодородии земельных участков. Возможна также

рента по месторасположению. Она также образуется в результате того, что на удобно расположенных участках меньше транспортные расходы и, следовательно, при прочих равных условиях меньше полные издержки.

Рента, обусловленная различиями в естественном плодородии и месторасположении, называется дифференциальной рентой I. Кроме нее возможна дифференциальная рента II. Она обусловлена дополнительными вложениями капитала в производство продукта, производимого на земле. Это могут быть вложения в виде минеральных удобрений, ирригационных сооружений, более совершенных транспортных средств и магистралей. Такие вложения могут уменьшать стоимость единицы производимой продукции и давать дополнительный чистый доход, который и образует дифференциальную ренту II. По существу, этот вид ренты есть форма «естественного» процента на капитал как фактор производства, применяемый на земле. Но поскольку такой капитал обеспечивает искусственное повышение отдачи земли как фактора производства, отдача от него имеет форму земельной ренты.

Если такая рента возникла до окончания срока действия арендного договора, то арендатор присваивает ее себе, поскольку такая рента в договоре не отражена. Здесь дифференциальная рента II выступает в роли стимулятора интенсификации сельскохозяйственного производства, повышения его эффективности. Но обычно после истечения срока аренды при заключении нового договора аренды землевладельцем учитывается повысившееся плодородие земли, и размер ренты повышается на величину дифференциальной ренты II.

10.3. Теории абсолютной и монопольной ренты

При рассмотрении дифференциальной ренты мы видели, что она возникает на лучших землях и ее нет на худших (предельных) участках. Но если эти худшие земли используются как фактор производства и являются объектом частной собственности, то они должны за это вознаграждаться в виде земельной ренты. Теория распределения по факторам производства предполагает наличие ренты на всех землях, используемых в качестве факторов производства. Ренту, которая возникает на всех землях, включая худшие, называют абсолютной.

Механизм образования абсолютной ренты впервые раскрыл К.Маркс в работе «Капитал». Абсолютная рента им рассматривается как разность между стоимостью производимой на земле продукции и ценой ее производства.

Под стоимостью понимаются затраты овеществленного (С) и живого труда, который в свою очередь делится на затраты необходимого труда (V) и прибавочного, создающего прибавочную стоимость (M). Вся стоимость (W), таким образом, может быть представлена в виде формулы

$$W = C + V + M.$$

Цена производства складывается из затрат овеществленного труда (C), под которым понимаются затраты капитала, затрат необходимого труда (V), под которыми понимаются затраты на рабочую силу, и средней прибыли (P), под которой современная экономическая теория понимает нормальную прибыль. Получается, что цена производства есть ни что иное как полные издержки:

$$Pp = C + V + P.$$

Поскольку абсолютная рента (Ra) выступает как разность между стоимостью и ценой производства: $Ra = W - Pp$, то для того, чтобы такая разность была, необходимо устойчивое превышение стоимости над ценой производства. Для этого необходимы два условия: 1) прибавочный труд в природохозяйственных отраслях должен создавать прибавочную стоимость выше средней прибыли; 2) произведенная на земле продукция должна продаваться по стоимости, а не по цене производства. На примере сельского хозяйства К.Маркс показал как эти условия возникают.

Первое условие К.Маркс вывел из низкого технического строения капитала в сельском хозяйстве. Под техническим строением понимается отношение капитала как фактора производства к рабочей силе, использующей этот капитал: $C: V$. По существу, речь идет о капиталовооруженности труда, которая в сельском хозяйстве во времена К.Маркса была намного ниже, чем в промышленности. Если, к примеру, общие расходы на капитал и труд в промышленности и сельском хозяйстве составляют по 100 ед., то в промышленности соотношение капитала и труда составляет $80 c + 20 v$, а в сельском хозяйстве – $60 c + 40 v$. Большие затраты труда создают и большую величину прибавочной стоимости, а следовательно, и стоимость. В промышленности она составит $80 c + 20 v + 20 m = 120$, тогда как в сельском хозяйстве $60 c + 40 v = 40 m = 140$.

По Марксу, сельскохозяйственная продукция продается по стоимости, а не по цене производства из-за того, что эта отрасль не участвует в межотраслевой конкуренции.

Таблица 10.1

Механизм образования абсолютной ренты

Отрасль экономики	$C + V = 100$	$M', \%$	M	W	Pp	Ra
Промышленность						
А	$90 c + 10 v$	100	10	110	120	
Б	$80 c + 20 v$	100	20	120	120	
В	$70 c + 30 v$	100	30	130	120	
Сельское хозяйство	$60 c + 40 v$	100	40	140	120	20

Если мы обратимся к данным таблицы, то увидим, что при среднем техническом строении капитала 4: 1 в разных отраслях промышленности оно разное. Так, в третьей отрасли оно низкое и составляет 7: 3. Соответственно, здесь высокая стоимость продукции 130, тогда как в первой отрасли, где техническое строение очень высокое 9: 1, стоимость продукции составляет 110. Если бы цены на рынке были бы равны стоимости, тогда третья отрасль получала бы прибыль в три раза выше, чем первая. В этом случае предприятия первой отрасли начали бы перестраиваться на производство продукции третьей отрасли, что привело бы к перепроизводству этой продукции и установлению цены ниже стоимости. Продукция первой отрасли, наоборот, стала бы продаваться по ценам выше стоимости, так как ее производилось бы мало. В итоге стало бы выгодно заниматься производством именно этой продукции. Но увеличение ее производства вновь привело бы к понижению цен. Словом, межотраслевая конкуренция, в ходе которой предприятия стремятся производить наиболее выгодную продукцию и отказываться от производства невыгодной продукции, приводит к тому, что цены на рынке устанавливаются с учетом цены производства. В нашем примере она равна 120. В результате на одинаковый капитал получается одинаковая прибыль, и «прыгать» из одной отрасли в другую нет необходимости. Такую среднюю прибыль в современных условиях считают нормальной и включают в полные издержки производства.

Что касается сельского хозяйства, то наличие здесь монополии частной собственности на землю препятствует его участию в межотраслевой конкуренции. Поэтому высокая прибыль в нем не может привлечь капитал из промышленности, где она ниже, так как капитал надо приложить к земле, а она вся занята и является объектом собственности. Вот почему сельскохозяйственная продукция продается по стоимости, кото-

рая вследствие низкого технического строения производства оказывается выше цены производства и разница между стоимостью и ценой производства составляет абсолютную ренту.

В современных условиях теория абсолютной ренты К.Маркса применима лишь к слаборазвитым странам, где сельское хозяйство технически по-прежнему слабо оснащено и техническое строение производства в нем ниже, чем в промышленности. Но если обратиться к развитым странам, то можно увидеть высокую техническую оснащенность сельскохозяйственного производства. По оценке экономистов, техническое строение производства в сельском хозяйстве США, например, в 1,5 раза выше, чем в обрабатывающей промышленности. Еще выше техническая оснащенность в добывающей промышленности. А это означает, что стоимость продукции в сельском хозяйстве и в других природохозяйственных отраслях ниже, чем цена производства, следовательно, здесь не должно быть и абсолютной ренты.

Вот почему современные экономические теории рассматривают абсолютную ренту как ренту редкости, представляющую собой часть потребительского излишка, от которого потребители продукции, производимой в природохозяйственных отраслях, вынуждены отказываться в пользу производителей этой продукции, чтобы у них был стимул производить эту продукцию и обеспечивать ее предложение на рынке.

Рента редкости выступает в виде надбавки к полным издержкам производства на худших (предельных) участках земли. Роль этой надбавки в образовании абсолютной ренты можно увидеть, вновь обратившись к рис. 10.1, несколько его модифицировав.

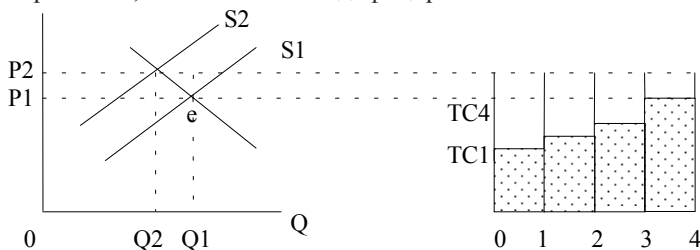


Рис. 10.2

Рис.10.2 показывает, что при цене OP_1 , равной полным издержкам производства на худшем участке TC_4 , дифференциальная рента есть только на лучших 1, 2 и 3-м участках. Худший участок никакой ренты не имеет. Если это было бы на самом деле, то худшие участки не сдавались бы в аренду, и предложение данной продукции снизилось, что вызвало

бы рост цены. Для того чтобы не происходило значительного сокращения производства из-за выбытия из оборота худших участков, к цене OP_1 делается надбавка P_1P_2 . Благодаря ей и худшие участки получают ренту и продолжают производить нужную потребителям продукцию. Абсолютная рента получается на всех участках, и так как она включается арендаторами в состав издержек, то ее наличие ведет к сдвигу кривой предложения влево. Надбавка к цене в свою очередь несколько уменьшает спрос на величину Q_1Q_2 .

Рис.10.2 делает понятным причины того, почему в современных условиях государство материально поощряет владельцев худших участков за то, что они воздерживаются от введения участков в хозяйственный оборот. Благодаря этому на рынках сельскохозяйственной продукции поддерживается уровень цен более низкий, чем при использовании худших земель.

Кроме того, для того, чтобы компенсировать высокий уровень издержек производства в сельском хозяйстве и поддерживать спрос на его продукцию на достаточно высоком уровне, государство практически во всех развитых странах субсидирует товаропроизводителей. Например, в США на 1 га в среднем из госбюджета безвозмездно направляется фермерам свыше 200 долл. в год, в странах Европейского сообщества – свыше 1 тыс. долл., а в Японии – 11300 долл.

Делается это также и потому, что сельское хозяйство относится к стратегически важным отраслям, требующим государственной поддержки. Сохранение сельскохозяйственного производства на достаточном уровне является условием обеспечения продовольственной безопасности. В то же время продукты питания можно использовать как инструмент внешней политики, тем более, что в мире много стран, испытывающих недостаток продовольствия.

Помимо дифференциальной и абсолютной ренты в природоохозяйственных отраслях возможно образование монополярной ренты. Она выступает как разность между монополярно высокой ценой продукции данных отраслей и ценой конкурентного рынка. Такая рента является результатом монополизации либо производства, либо сбыта подобной продукции. Так, монополярная рента может возникнуть вследствие владения каким-то уникальным земельным участком, позволяющим производить уникальный продукт, пользующийся устойчиво высоким спросом. Это может быть особый сорт винограда, из которого получается вино, особо ценное знатоками, готовыми платить за него большие деньги.

Во многих странах значительной монополизации подвергся сбыт ряда сельскохозяйственных продуктов. Это позволяет сбытовикам устанавливать цены, превышающие цены конкурентного рынка, и иметь монопольную ренту. По существу, здесь рента предстает как разновидность монопольной прибыли. Так, в США по некоторым видам сельскохозяйственной продукции фермеры получают лишь около 20% выручки, которую имеют сбытовики.

В заключение вопроса следует отметить, что абсолютная и монопольная рента возникает не только в сельском хозяйстве, но и в лесном, рыбном хозяйствах, в добывающей промышленности, строительстве, рекреации и т.д. Причем если абсолютная рента отражает уникальность и редкость земли как фактора производства, то монопольная рента – уникальность отдельных участков земли.

10.4. Цена земли. Спрос и предложение на рынке земли

В рыночной экономике земля, как и другие факторы производства, может покупаться и продаваться. Однако до сих пор одним из сложных вопросов в экономической теории является вопрос о сущности цены на землю. Эта сложность во многом обусловлена необычностью земли как товара.

Любой товар выступает как полезная вещь, обладающая стоимостью, и именно эти два свойства находят отражение в цене. Но, как мы знаем, полезность учитывает покупатель при определении цены спроса, а стоимость – продавец при определении цены предложения. Очевидно, для того чтобы разобраться в сущности цены на землю, надо рассмотреть эти свойства земли как основу цен спроса и предложения.

Обращение к полезности земли показывает, что она способна удовлетворять самые разнообразные потребности: в географическом пространстве вообще, местожительстве, продуктах питания, производимых на земле, сырье, находящемся в земле и т.д. Очевидно, что та или иная полезность конкретного участка земли учитывается покупателем при назначении цены спроса.

Кроме того, покупатели не могут не учитывать и такую полезность земли, как способность приносить ренту. Причем, рентный доход ими учитывается независимо от того, собираются они сдавать приобретенный участок в аренду или нет. Более того, для покупателя земли рентный доход предстает как интегральное проявление полезности земли, так как его размеры призваны оправдать расходы на приобретение зем-

ли. При определении цены земли покупатель руководствуется правилом, выраженным через формулу

$$Pd < \frac{R}{r} \cdot 100\%,$$

где Pd – цена спроса на землю,
 R – земельная рента,
 r – норма банковского процента.

Правило гласит, что цена покупаемой земли не должна превышать размеры рентного дохода, соотносимого с нормой банковского процента по вкладам. Прямая связь цены с рентой понятна, поскольку через последнюю возвращаются затраченные на приобретение земельного участка денежные средства. Что касается связи цены земли с банковским процентом, то она отражает возможность альтернативного использования предназначенных для покупки земли денег – их можно было положить в банк и получать процент по вкладам. Понятно, что высокий процент при данной ренте, приносимой земельным участком, и данной его цене может сделать вариант с вложением денег в банк более предпочтительным. В целом, полезность земли и соответствующая цена спроса на нее определяется покупателем через величину приносимой ею ренты.

Теперь рассмотрим вопрос о стоимости земли и цене предложения на рынке земли с точки зрения продавца. Очевидно, что при назначении этой цены собственник земельного участка принимает во внимание все затраты, вложенные в него. Но эти затраты обычно составляют лишь часть стоимости земли, так как вся ее стоимость носит производный характер: она отражает стоимость тех благ, которые можно производить на земле. Опять же это проявляется через ренту как часть стоимости продукции, производимой на земле, по принципу: выше рента – выше стоимость земли.

Выходит, что и продавец при определении цены земли учитывает рентный доход, от которого он отказывается, продавая землю. Одновременно он учитывает и возможность получения процентов на вклад денег, полученных от продажи земли. Тем самым в основу цены предложения земли закладывается то же соотношение между рентой и банковским процентом, что и при определении цены спроса. Но правило установления цены предложения земли меняется на противоположное: цена продаваемой земли не должна быть меньше рентного дохода, соотносимого с нормой банковского процента. Суть правила представлена в формуле

$$P_s > \frac{R}{r} \cdot 100\%,$$

где P_s – цена предложения земли.

Фактическая цена земли, как и на всякий товар, складывается с учетом соотношения спроса и предложения на рынке земли. Соответственно, она оказывается в зависимости от тех факторов, которые определяют спрос и предложение земли. Рассмотрим суть спроса и предложения земли и факторы, их определяющие.

Под спросом на рынке земли понимаются земельные участки, которые субъекты экономики хотят и могут приобрести в данный период времени при данных условиях. Это могут быть сельскохозяйственные участки, участки под строительство, участки с месторождениями полезных ископаемых, участки леса и т.д. Тот или иной вид участков формирует соответствующий рынок земли, на котором формируется спрос. На спрос влияют следующие факторы.

1. Динамика численности населения страны. Очевидно, что при росте численности населения спрос на землю может расти как из-за увеличения числа ее потенциальных покупателей, так и роста спроса на товары, производимые на земле.

2. Доходы субъектов экономики. Рост доходов может вести к увеличению желающих стать владельцами земли, а также к увеличению спроса на товары, производимые на земле, и как следствие, к росту спроса на землю.

3. Спрос на товары, производимые на земле: сельскохозяйственную продукцию, сырье, топливо, жилье и т.д.

4. Получаемый с земли доход. Это один из важнейших факторов, так как обычно земля приобретает для получения рентных доходов, и если эти доходы относительно велики, то увеличивается спрос на землю, хотя при этом может быть и высокой цена земли.

5. Банковский процент. Если земля приобретает ради того, чтобы получать ренту, то на спрос оказывает влияние и норма банковского процента, которая показывает, какую сумму можно получить на деньги, предназначенные для покупки земли, если их положить в банк. Очевидно, что повышение нормы процента может многих оттолкнуть от покупки земли, так как это означало бы отказ от более выгодного использования денег.

Теперь обратимся к предложению земли. Здесь необходимо выделять совокупное предложение земли и предложение отдельных видов земельных участков.

Под совокупным предложением подразумеваются все виды земельных участков, которые их собственники готовы продать в данный период времени при данных условиях. Учитывая общую ограниченность земли, можно говорить о неэластичности совокупного предложения земли в отличие от совокупного спроса на землю. Как бы не менялись условия, какой бы высокой не была цена земли ее общее количество нельзя увеличить.

Однако если принимать во внимание предложение конкретных участков земли, то оно может меняться в зависимости от различных факторов. Вот почему под предложением земли экономическая теория обычно понимает земельные участки, которые их владельцы готовы продать в данный период времени при данных условиях. Конкретные виды участков формируют соответствующие рынки земли. Предложение на этих рынках зависит от следующих факторов.

1. Рентный доход, приносимый земельными участками. Очевидно, что его снижение при прочих неизменных условиях способствует росту предложения земли и наоборот.

2. Банковский процент. Его рост способствует росту предложения земли и наоборот.

3. Издержки перепрофилирования земельных участков по целевому назначению. Например, сельскохозяйственный участок нетрудно предложить под дачное строительство. Однако приспособить уже застроенный участок под выращивание какой-нибудь сельскохозяйственной культуры не просто.

Что касается цены на землю, то ее влияние как на предложение, так и на спрос противоречиво. Наряду с общим правилом, отражающим действие закона спроса и закона предложения, есть обратная зависимость. Низкая цена на земельные участки может не вести к росту спроса на них, если они неудобно расположены, требуют больших затрат для своего использования. Также и высокая цена на участки не обязательно предполагает увеличение их предложения, так как покупка земли для многих является средством сохранения стоимости.

Последнее обстоятельство усиливается тем, что ограниченный набор факторов предложения земли говорит о преобладании на рынках земли факторов спроса. Тем самым именно спрос играет главную роль в определении цены земли. В результате почти во всех странах существует устойчивая тенденция к росту цен на землю. Данная тенденция обуславливает то, что повышение цен не ведет к сокращению спроса, так как

вложенные в землю деньги приносят дополнительный доход не только в виде ренты, но и в виде разницы в цене на землю в момент ее покупки и на момент ее продажи. Земля, таким образом, становится не только средством сохранения стоимости, но и ее увеличения.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие отношения называются рентными? Почему они возникают по поводу земли как объекта собственности, а не по поводу «свободных» благ природы?

2. Что общего между рентными и арендными отношениями? Чем отличается рента от арендной платы? Определите месячную плату за аренду производственного здания стоимостью 10 млн рублей, срок службы которого 100 лет. Здание размещено на земельном участке, владельцы которого берут ренту в 90 тыс. рублей в год. Процент на капитал установлен из расчета 5% годовых.

3. При каких условиях возникает дифференциальная рента I? В обработку трех равновеликих участков вложены затраты труда и капитала по 500 денежных единиц. Урожайность на этих участках составила соответственно 12, 10 и 8 тонн. Нормальная прибыль составляет 50 денежных единиц. Рассчитайте, как изменится размер дифференциальной ренты на каждом из этих участков, если в обработку будет вовлечен еще один участок такой же площади, но дающий при таких же затратах труда и капитала урожай в 6 тонн.

4. Что такое дифференциальная рента II? Чем она отличается от дифференциальной ренты I? Какая из них стимулирует интенсивное использование земли?

5. Почему при наличии частной собственности на землю возникает абсолютная рента? Каковы причины ее образования по Марксу? Что такое рента редкости?

6. Какую ренту можно назвать монопольной? В каких случаях возможно ее возникновение?

7. В чем особенность земли как товара? Есть ли смысл покупать земельный участок за 150 тыс. рублей, если он приносит ежегодную ренту в 10 тыс. рублей, тогда как норма банковского процента составляет 5%?

8. Каковы факторы спроса и предложения на землю? Чем можно объяснить наличие тенденции к росту цен на землю?

Глава 11. ПРИБЫЛЬ КАК ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Вначале мы уже говорили о предпринимательстве и прибыли без подробного раскрытия их экономической сущности. Сейчас, когда нами рассмотрены рынки различных факторов производства и формы их вознаграждения, мы можем полней понять содержание предпринимательской деятельности и прибыли. Такое понимание тем более необходимо, что данная глава является заключительной, а прибыль является не только своеобразной оценкой предпринимательских усилий, но и характеризует итог всей хозяйственной деятельности предприятия как основного микроэкономического субъекта.

11.1. Предпринимательская деятельность и прибыль

Напомним, что под предпринимательством понимается инициативная деятельность под собственную материальную ответственность, направленную на получение прибыли.

Эта деятельность обычно сводится к организации производства товаров, выручка от продажи которых позволяет после возмещения всех затрат получить доход в виде прибыли. Однако за столь общим представлением о предпринимательской деятельности не вполне ясно ее конкретное содержание. Между тем эта деятельность состоит из многих направлений.

Прежде всего любая предпринимательская деятельность начинается с выбора сферы своего осуществления. Одна из первейших задач предпринимателя – решить для себя вопросы: что, какие товары производить? для кого их производить?

В основе выбора конкретной сферы деятельности может лежать интуиция или строгий расчет, но во всех случаях выбор определяется стремлением к получению прибыли. Проще говоря, каждый предприниматель стремится производить то, что выгодно. При этом выгода может быть растянута во времени. Можно начать производство товара, дающего убытки в данный момент, но спустя какое-то время он может принести такую прибыль, которая с избытком перекроет первоначальные убытки. Вот почему любая предпринимательская деятельность начинается с составления бизнес-плана, в котором должны найти отражение как предстоящие расходы, так и ожидаемые доходы.

Выгодность производства того или иного товара непосредственно связана с его ценой, и поскольку повышенная цена, как правило, ус-

танавливается на товары, пользующиеся большим спросом, то погоня предпринимателей за прибылью ведет к производству таких товаров. То же стремление заставляет их отказываться от производства товаров, не пользующихся спросом, так как на такие товары приходится снижать цены и, соответственно, получать низкую прибыль или вообще ее не иметь.

Тем самым предпринимательская деятельность способствует более полному удовлетворению существующих в обществе потребностей. Не случайно как при выборе сферы деятельности, так и в процессе ее осуществления предприниматели стремятся проводить маркетинговые исследования, направленные на изучение спроса на товарных рынках, выявление возникающих здесь тенденций. Такие исследования начинающему предпринимателю помогают выбрать выгодную для себя и нужную обществу сферу деятельности, а уже действующему предпринимателю при необходимости внести изменения в номенклатуру производимых товаров и даже сменить профиль своей деятельности.

Выбор сферы деятельности предполагает наличие у предпринимателя соответствующих факторов производства. Поэтому составной частью предпринимательской деятельности является приобретение таких факторов. Это означает, что предприниматель имеет необходимый для этого капитал как авансированную стоимость. Капитал может быть как собственным, так и заемным. На него приобретается или арендуется земля, покупаются нужные средства производства, нанимается рабочая сила. Ранее мы видели, что на рынках факторов производства предприниматели находятся на стороне спроса, противостоя их продавцам. Тем самым они обеспечивают занятость факторов производства и их вознаграждение.

Наличие необходимых факторов позволяет предпринимателям начать производство выбранных товаров. Так что организация производства и управление им предстают как важные составляющие предпринимательской деятельности. Это означает, что благодаря предпринимателям происходит соединение различных факторов производства и их функционирование. Здесь предприниматели дают ответ на вопрос: как производить?

Наиболее общий ответ на него прост – эффективно, то есть прибыльно. Это значит, что затраты факторов производства на единицу продукции должны быть минимальными, а будущая прибыль – максимальной. С точки зрения общества, речь идет о рациональном использовании имеющихся на предприятиях ресурсов. В этом – одно из общественных

предназначений предпринимательской деятельности. В рамках такого предназначения предприниматель должен заниматься новаторством, совершенствуя организацию производства, систему управления, формы оплаты труда, производимый продукт и т.д.

Мы уже знаем, что стремление к максимизации заставляет предпринимателей, руководствуясь соответствующими правилами, определять объем производства, отвечая еще на один кардинальный вопрос: сколько производить? Тем самым объем общественного производства и его структура оказываются в зависимости от предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность предполагает не только производство, но и сбыт произведенных товаров. Эта деятельность может быть и чисто торговой, отражая наличие специализации между предпринимателями, при которой одни занимаются производством, а другие – сбытом, посредничая между производителями и потребителями. Впрочем уже отмечалось, что микроэкономика и сбытовую деятельность рассматривает как производственную – производство услуг по доведению произведенных товаров до потребителей, также требующее вознаграждения в виде прибыли.

Важной составляющей предпринимательской деятельности является несение экономической ответственности за ее результаты. Это ответственность за эффективное ведение производства и сбыта, за своевременное вознаграждение факторов производства, то есть ответственность перед предприятиями-поставщиками необходимых средств производства, перед землевладельцами, если земля арендуется, перед банками, если берутся ссуды, перед наемными рабочими.

Субъектами экономической ответственности могут быть отдельные лица, занимающиеся индивидуальным предпринимательством, и группа лиц, объединенных рамками партнерства или акционерного общества. На многих крупных предприятиях предпринимательская деятельность разделяется между несколькими лицами так, что один занимается вопросами стратегического планирования, решая вопрос о новых сферах деятельности предприятия, другой отвечает за организацию и управление производством, третий – за сбыт и т.д. Соответственно каждый из них несет свою долю общей экономической ответственности предприятия.

Экономическая ответственность за результаты предпринимательской деятельности тесно связана с риском, характеризующимся вероятностью потерь. Риск – неизбежный атрибут хозяйственной деятельнос-

ти в условиях рыночной экономики, характеризующейся изменчивостью, непостоянством положения на рынках отдельных товаров, нестабильностью экономической конъюнктуры в целом. Несение такого риска – характерная особенность предпринимательства. Предпринимательские решения могут быть ошибочными и тогда возможно не только понижение прибыли или ее отсутствие, но и убытки. Систематичность убытков неизбежно приводит к банкротству предприятия и утрате собственности предпринимателя на его имущество и к утрате личного имущества. При этом общество в целом может не понести никаких потерь, если, например, предприятие обанкротившегося предпринимателя перейдет в счет уплаты долгов в руки другого предпринимателя.

Необходимость несения риска предпринимателем обуславливает такую весьма характерную особенность прибыли как формы вознаграждения, как ее негарантированность в отличие от доходов, получаемых за факторы производства.

11.2. Сущность, формы и факторы прибыли

Рассмотрение содержания предпринимательской деятельности показывает, что она строится на принципе коммерческого расчета. Данный принцип предполагает сопоставление доходов, полученных от продажи товаров, и расходов, необходимых для производства и реализации этих товаров, и обеспечение того, чтобы доходы превышали расходы и таким образом получалась прибыль.

Однако бухгалтерский подход к прибыли как к разнице между выручкой и издержками предприятия не раскрывает экономической сущности прибыли. Для этого необходимо раскрыть источник прибыли. На первый взгляд источник прибыли очень прост – это надбавка к себестоимости производимой продукции. Но мы видели, что такую надбавку в состоянии осуществлять только предприятия-монополисты. Предприятия, действующие в условиях совершенного рынка находят цену готовой на рынке. К тому же следует учитывать, что за денежной выручкой предприятий и каждой ее составной частью, включая прибыль, стоит стоимость материальных благ и услуг. Откуда она берется в обществе, если предприниматели просто делают надбавки к ценам на производимые товары?

Микроэкономический анализ использования и вознаграждения факторов производства показал, что каждый фактор принимает участие в создании чистого дохода, выступающего в виде разницы между расходами на факторы производства и приносимым им доходом. Мы видели,

что часть чистого дохода идет на вознаграждение вещественных факторов производства в виде процента и ренты. Чистый доход, в свою очередь, является частью валового дохода, или чистого продукта, остающегося на предприятии после возмещения материальных затрат, включая амортизационные отчисления. Разница между валовым и чистым доходом образует фонд заработной платы. Получается, что источником вознаграждения по факторам производства и прибыли является чистый продукт.

Подобный подход не противоречит трудовой теории стоимости, согласно которой прибыль есть превращенная форма прибавочной стоимости, создаваемая трудом рабочих. Живой труд рабочих, впрочем как и предпринимателя как организатора и управляющего производством, создает вновь созданную стоимость, часть которой идет на заработную плату, часть – на выплату процентов, ренты, а остаток образует прибыль. Так что не только прибыль, но и процент, и рента предстают как формы прибавочной стоимости. Причем ее распределение происходит с учетом вклада вещественных факторов и предпринимательской деятельности в образование чистого дохода.

Обращение к трудовой теории стоимости для объяснения источника прибыли позволяет увидеть такой источник не только на предприятии, где она получается, но на других предприятиях. Это означает, что прибыль предстает не только как результат производства, но и распределения всей произведенной в обществе стоимости в результате внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции.

Внутриотраслевая конкуренция возникает между предприятиями, производящими однородные товары, по поводу сохранения и увеличения своей доли в производимой отрасли продукции и в ее предложении на рынке. В ходе этой конкуренции предприятия стремятся снизить издержки и, соответственно, иметь возможность продавать товары по более низким, чем у конкурентов, ценам, что позволяет им завоевывать рынок данных товаров, укреплять и расширять на нем свои позиции. При этом, имея более низкие издержки, можно получать повышенную прибыль, так как рыночные цены отражают среднеотраслевые издержки и отраслевую стоимость. Так, если отраслевая стоимость какого-то товара равна 100 рублей, а предприятие сумело снизить стоимость своего товара до 90 рублей, то 10 рублей у него составит дополнительная прибыль. Чтобы получить преимущество на рынке, предприятие может предложить товар не за 100, а за 95 рублей. Это позволит быстрее реализовать товар и получить от каждого товара 5 рублей дополнительной прибыли.

Внутриотраслевая конкуренция проявляется и через стремление улучшить качество производимых товаров, их потребительских свойств. Это делает товары более привлекательными для покупателей и позволяет завоевывать рынок. Кроме того, более качественная и привлекательная продукция может продаваться по цене выше рыночной, позволяя тем самым получать повышенную прибыль.

Межотраслевая конкуренция возникает между предпринимателями, занятыми в разных отраслях, по поводу наиболее прибыльного вложения своего капитала. Такая конкуренция проявляется через перелив капитала из менее прибыльных отраслей в более прибыльные, если эта прибыльность обусловлена внешними факторами: устойчиво высоким спросом на товар и, соответственно, высокими ценами на него, дешевыми факторами производства: сырьем, рабочей силой и т.д.

Однако когда в высокоприбыльную отрасль устремляются капиталы из других отраслей, то в отрасли происходит перепроизводство товаров и их предложение начинает превышать спрос, что влечет понижение цен и прибыли. Зато в отраслях, из которых из-за низкой прибыли произошел отток капитала, происходит сокращение производства товаров и их предложения на рынках. Если предложение оказывается ниже спроса, то происходит повышение цен, делая производство товаров выгодным. Сюда вновь устремится капитал из других менее прибыльных отраслей. Конечным результатом такого рода межотраслевой конкуренции является установление относительного равновесия в экономике, при котором на одинаковые вложения капитала при прочих равных условиях получается одинаковая или средняя прибыль.

Средняя прибыль в одних отраслях может быть выше той части чистого продукта предприятия, которая после возмещения затрат на факторы производства остается в качестве прибыли, а в других – ниже. Это означает, что произведенный в обществе чистый доход, идущий на формирование прибылей, перераспределяется между предприятиями, занятыми в разных отраслях, таким образом, что если предприятие имеет средние условия производства, получается средняя прибыль.

Такую прибыль микроэкономисты называют нормальной. Она характеризуется таким уровнем, который необходим для удержания предпринимателя и его капитала в данной отрасли. Нормальная прибыль позволяет предприятию обеспечивать воспроизводство своих фондов, а предпринимателю иметь доход, возмещающий его усилия как хозяйственника. Мы видели, что поскольку такого рода усилия рассматриваются как элемент издержек, то нормальная прибыль включается в состав полных издержек предприятия.

В действительности предприятие может иметь прибыль выше или ниже нормальной, поскольку равновесие в рыночной экономике относительно, да и само положение отдельных предприятий может меняться в лучшую или худшую сторону. Вот почему экономистам-практикам приходится оперировать понятием «балансовая прибыль». Она представляет собой разницу между выручкой предприятия и его внешними издержками. Эти издержки, как и формирующие выручку доходы предприятия, находят отражение в его бухгалтерских счетах, и потому такую прибыль называют также бухгалтерской.

Последняя после процентных и рентных платежей, а также уплаты налогов образует чистую прибыль. Эта прибыль остается в распоряжении предприятия, и именно она характеризует успех деятельности предпринимателя. Эта деятельность успешна, если чистая прибыль выше нормальной, и наоборот.

Как мы видели ранее, помимо внешних издержек у предприятия есть и внутренние издержки. В этой связи микроэкономика выделяет экономическую прибыль, которая возникает в том случае, если выручка превышает полные издержки, включающие не только внешние, но и внутренние издержки, в том числе нормальную прибыль. Наличие экономической прибыли является свидетельством особого успеха предпринимательской деятельности.

Такой успех требует знания тех факторов, которые определяют прибыль предприятия. Отметим основные из этих факторов.

1. Цены на производимую продукцию. Поскольку выручка предприятия находится в непосредственной зависимости от цен, то рост цен предполагает рост прибыли, и наоборот. Отсюда следует, что предпринимателю важно организовать производство такого товара, цены на который на рынке достаточно высокие. Возможна также организация производства какого-то нового товара, которого еще нет на рынке. В этом случае у его производителя не будет конкурентов, и можно установить монопольно высокую цену и получать монопольную прибыль.

2. Оптимальный объем производства. При данном уровне цен на ту или иную продукцию выручка зависит от количества произведенной и реализованной продукции, и чем больше ее производится, тем больше оказывается прибыль. Но мы уже знаем, что при определенных объемах производства начинают расти предельные издержки, так что получение максимальной прибыли требует учета равенства цен с предельными издержками.

3. Издержки предприятия. Чем ниже издержки при данных ценах

на рынке и объеме производства, тем выше прибыль, и наоборот. Издержки, в свою очередь, зависят от ряда факторов:

а) цен на факторы производства, расходы на которые включаются в состав издержек предприятия;

б) эффективности факторов производства, технологии производства как способа использования факторов;

в) организации производства и управления им. От этого зависят оптимальность объемов производства, степень загруженности факторов производства, их соответствие друг другу, получаемая от них отдача;

г) структуры издержек: соотношение постоянных и переменных издержек, затрат основных и оборотных фондов на их активные и пассивные части. От этого зависит оборот фондов и получаемая прибыль.

Отмеченные факторы прибыли можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние находятся на самом предприятии. Они связаны с организацией производства, управлением им, стимулированием эффективного труда работников, оптимизацией факторов производства и объемов производства – всем тем, что характеризует организаторский и управленческий талант предпринимателей.

Внешние факторы находятся вне предприятия и характеризуют состояние рынков факторов производства соответствующего товара и рынков самих этих товаров. Использование таких факторов требует особых предпринимательских способностей: умения найти и приобрести сравнительно недорогие, но эффективные факторы производства, организовать стабильные поставки сырья, вспомогательных материалов, привлечь квалифицированных работников и т.д. Важно также выбрать тот товар для производства на предприятии, который будет пользоваться устойчивым спросом, уметь привлечь покупателей к своему товару, предвидеть возможные изменения на рынках как фактор производства, так и производимой продукции.

Следует иметь в виду, что внешние факторы могут меняться, в том числе в неблагоприятном для предприятия направлении. Так что прибыль предстает как форма вознаграждения за предпринимательскую деятельность в условиях рыночной неопределенности.

11.3. Роль прибыли в рыночной экономике

Раскрытие сущности прибыли показывает ее особое место среди существующих в рыночной экономике различных форм вознаграждения и особую роль в экономике. Если значение заработной платы, про-

цента и ренты ограничено сферой применения соответствующих факторов производства, то роль прибыли носит всеобъемлющий характер, распространяя свое влияние на всю экономику, определяя состояние всех ее сфер. Отметим наиболее важные пункты той роли, которую играет прибыль в рыночной экономике.

1. Прежде всего следует отметить ее распределительную и регулирующую роль. Мы уже видели, что именно из-за различий в прибыли происходит межотраслевое и территориальное движение ресурсов. Они направляются туда, где более всего нужны, так как высокая прибыль в отрасли оказывается обусловленной недостаточным производством товаров и вследствие превышения спроса над предложением высокими ценами. Мы также знаем, что межотраслевое движение ресурсов приводит к установлению относительного равновесия на рынках факторов производства и производимой с их помощью товаров.

Регулирующая роль прибыли заложена в механизм мотивации поведения предпринимателей. Каждый из них стремится найти наиболее выгодную сферу приложения своих сил и капитала. Прибыль выступает как цель и движущий мотив коммерческого расчета, закладываемого в основу такого поиска. Но для общества подобное расчетливое поведение предпринимателей означает направление ресурсов в производство нужных товаров, на которые возник повышенный спрос. Высокая прибыль, получаемая от производства таких товаров, предстает в виде оценки обществом предпринимательских усилий, точности расчета в выборе сферы деятельности.

Получение предприятием нормальной (средней) прибыли означает, что его средства вложены туда, где они нужны. Более высокая прибыль свидетельствует о большей необходимости ресурсов в данной отрасли. И наоборот, низкая прибыль или ее отсутствие служит сигналом о допущенной ошибке в выборе сферы предпринимательской деятельности и необходимости переброски ресурсов в другие сферы.

2. Очевидна стимулирующая роль прибыли. Она побуждает предпринимателей к наиболее эффективному ведению производства и сбыта продукции. Стремление к максимальной прибыли заставляет предприятия снижать издержки (что означает экономию ресурсов для общества), повышать производительность труда. Все это обеспечивается применением более производительной техники, ресурсосберегающей технологии, квалифицированной рабочей силы, совершенствованием организации и управления производством. Особый стимул создает возможность получения сверхприбыли, или экономической прибыли. Она побуждает

удешевлять производство, повышать качество производимых товаров, применять в производстве достижения научно-технического прогресса. Она также заставляет идти на риск, производить совершенно новые товары, применять новейшие технологии, что нередко обеспечивает приоритет страны в какой-то сфере производства.

Важно подчеркнуть, что во многом стимулирующая роль прибыли обеспечивается остаточным принципом ее формирования. Как мы отмечали ранее, чистая прибыль предприятия образуется как остаток выручки после возмещения издержек, платежей, положенного по обязательствам погашения долгов и уплаты налогов.

3. Прибыль играет также учетную роль, выступая в качестве показателя состояния производства на предприятии, прежде всего показателя его эффективности.

В экономической теории оценка состояния производства происходит по такому показателю, как норма прибыли (Нп). Она определяется путем процентного отношения прибыли (П) к величине авансированного капитала (Ка):

$$Нп = \frac{П}{Ка} \cdot 100\%.$$

В хозяйственной практике широко используется показатель рентабельности. Выделяют рентабельность производства и рентабельность продукции.

Отношение прибыли к основным (ОФ) и оборотным средствам (ОбС) дает норму рентабельности производства (Нрп):

$$Нрп = \frac{П}{ОФ + ОбС} \cdot 100\%.$$

Поскольку предприятия производят не один, а несколько видов товаров, то ему важно знать, какой товар производить выгодно, а какой нет. Для этого используется норма рентабельности продукции (Нрт). Она определяется путем отношения прибыли, получаемой от реализации данной продукции (Пт), к издержкам ее производства (ИПт) или к цене товара (Цт):

$$Нрт = \frac{Пт}{ИПт, Цт} \cdot 100\%.$$

Сравнивая нормы рентабельности производства различных товаров, предприниматели определяют степень их выгодности и перераспределяют ресурсы в пользу выгодной продукции. Тем самым межотраслевой перелив капитала, о котором мы говорили ранее, возможен и в

рамках отдельных предприятий. Общая рентабельность производства на предприятии позволяет сравнивать свою работу с работой других предприятий и принимать необходимые меры по совершенствованию производства.

4. Прибыль играет также воспроизводственную роль. Остающаяся в распоряжении предприятия чистая прибыль обычно делится на две части: распределяемую и не распределяемую. Первая часть идет на формирование доходов, в том числе премиальные надбавки к заработной плате, выплату дивидендов, формирование личного предпринимательского дохода. Вторая часть прибыли идет на формирование фондов производственного назначения, в том числе на фонд накопления, за счет которого приобретаются дополнительные факторы производства и тем самым обеспечивается расширенное воспроизводство предприятия.

Источником расширенного воспроизводства в масштабах всего общества служит и государственный бюджет. То, что в формировании госбюджета принимают участие и предприятия, платя налоги, в том числе налог на прибыль, позволяет отметить не только прямую, но и косвенную роль прибыли в воспроизводстве.

5. Вышеизложенное позволяет также говорить и о социальной роли прибыли. Так, участие рабочих в распределении прибыли имеет не только экономическое, но и социальное значение. На социальные нужды работников предприятия может направляться часть нераспределяемой прибыли, скажем, на строительство столовой или спортивного зала. В масштабе общества многие социальные службы содержатся за счет государственного бюджета, в формировании которого принимает участие и прибыль предприятий.

Таким образом, в заключение можно сказать, что значение прибыли выходит за рамки не только отдельных предприятий, но экономики в целом. Она распространяет свое влияние и на социальную сферу.

Контрольные вопросы и задания

1. Укажите на основные черты предпринимательской деятельности. Некоторые экономисты рассматривают предпринимательство в качестве четвертого фактора производства. Можно ли с этим согласиться?

2. Что характеризует прибыль как форму вознаграждения за предпринимательскую деятельность? Чем она отличается от форм вознаграждения за факторы производства?

3. Что является источником прибыли? Возможно ли получение прибыли путем простой надбавки к цене товара?

4. Объясните, какую роль в образовании прибыли предприятий играет внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция.

5. Объясните, какую роль играет экономическая прибыль. Выручка предприятия от продажи продукции составила 100 млн рублей. При ее производстве внутренние издержки составили 20 млн рублей, а внешние – 70 млн рублей. Определите размеры бухгалтерской и экономической прибыли? Есть ли у предприятия нормальная прибыль?

6. Почему в условиях рыночной экономики именно прибыль используется в качестве главного критерия эффективности производства? Можно ли по абсолютным размерам прибыли сравнивать эффективность разных предприятий? Объясните ответ.

7. Определите размеры балансовой прибыли предприятия, если известно, что стоимость основных фондов составляет 600 млн рублей, а нормируемых оборотных средств – 200 млн рублей. Норма рентабельности производства составляет 20%.

8. Допустим, в какой-то стране остаточный принцип формирования прибыли заменен на противоположный – принцип первоочередного формирования прибыли. Опишите возможные экономические и социальные последствия подобного «новаторства».

Список рекомендуемой литературы

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Курс лекций. М.: Знание, 1999.
2. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2001.
3. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Иоргунов В.И. Микроэкономика: В 2 т. СПб.: Экон. шк., 1999.
4. Долан Э.Дж. Микроэкономика. СПб.: Изд-во АО (СПб., оркестр), 1994.
5. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учеб. М.: Юристъ, 2000.
6. Курс экономики: Учеб. М.: ИНФРА-М, 1999.
7. Курс экономической теории: Учеб. пособие. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997.
8. Курс экономической теории. Киров: АСА, 1996.
9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992. Т.2.
10. Носова С.С. Экономическая теория: Учеб. для вузов. М.: ВЛАДОС, 2000.
11. Нуреев Р.М. Основы экономической теории: Микроэкономика. М.: Высш. шк., 1996.
12. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, 1992.
13. Политэкономика: Учеб. для вузов. М.: Интел-Синтез, 2000.
14. 50 лекций по микроэкономике: В 2 т. СПб.: Экон. шк., 2000.
15. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учеб. пособие. Кн.2. М.: ВЛАДОС, 1996.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В МИКРОЭКОНОМИКУ	4
1.1. Особенности объекта и предмета микроэкономики как науки	4
1.2. Проблема выбора как объект микроэкономического анализа	6
1.3. Особенности методов и функций микроэкономики как науки	9
Часть 1. ПРОИЗВОДСТВО	11
Глава 2. ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	11
2.1. Место предприятия (фирмы) в экономической системе	11
2.2. Индивидуальные частные предприятия, их достоинства и недостатки ...	15
2.3. Партнерские предприятия (или товарищества) и общества	18
2.4. Акционерные общества и их типы. Смешанные предприятия	21
Глава 3. ИЗДЕРЖКИ И ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	25
3.1. Средства предприятия как материальная основа его коммерческой деятельности	25
3.2. Издержки предприятия, их виды и состав	27
3.3. Динамические характеристики издержек предприятий	29
3.4. Валовая выручка и прибыль предприятия	33
3.5. Минимизация издержек при выборе и использовании факторов производства	35
Часть 2. ПОТРЕБЛЕНИЕ	41
Глава 4. РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	41
4.1. Потребительский выбор и факторы, его определяющие	41
4.2. Правила рационального выбора потребителя	43
Часть 3. ОБМЕН	47
Глава 5. РЫНОК КАК СФЕРА ТОВАРНОГО ОБМЕНА	47
5.1. Рынок как категория микроэкономики	47
5.2. Типы и виды рынков	49
5.3. Организационные формы рынков потребительских товаров	52
5.4. Организационные формы рынков факторов производств	55

Глава 6. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАК ГЛАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЫНКА	60
6.1. Сущность спроса и факторы, его определяющие	60
6.2. Эластичность спроса, ее виды и факторы	64
6.3. Сущность предложения и факторы, его определяющие	68
6.4. Эластичность предложения, ее виды и факторы	71
Глава 7. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ	73
7.1. Виды цен совершенного рынка	73
7.2. Взаимодействие спроса и предложения на совершенном рынке	77
7.3. Особенности взаимодействия спроса и предложения на монопольном рынке	80
7.4. Особенности взаимодействия спроса и предложения на рынке с наличием монополии	84
Часть 4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ	89
Глава 8. РЫНОК ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	89
8.1. Заработная плата как цена труда	89
8.2. Спрос и предложение на рынке труда и заработная плата	92
8.3. Формы и системы заработной платы	96
Глава 9. РЫНОК ССУДНОГО КАПИТАЛА И ПРОЦЕНТ	102
9.1. Особенности капитала как объекта вознаграждения	102
9.2. Ссудный капитал и его особенности	104
9.3. Процент как цена ссудного капитала	107
9.4. Спрос и предложение на рынках ссудного капитала	109
9.5. Кредит, его формы и роль в экономике	113
Глава 10. РЕНТА – ФОРМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ЗЕМЛЮ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА	118
10.1. Экономическая сущность ренты	118
10.2. Дифференциальная земельная рента	120
10.3. Теории абсолютной и монопольной ренты	122
10.4. Цена земли. Спрос и предложение на рынке земли	127
Глава 11. ПРИБЫЛЬ КАК ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	132
11.1. Предпринимательская деятельность и прибыль	132
11.2. Сущность, формы и факторы прибыли	135
11.3. Роль прибыли в рыночной экономике	139
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	143

Седов Валентин Владимирович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 2

Микроэкономика

Учебное пособие

Редактор Н.П.Мирдак
Компьютерная верстка Т.В.Ростуновой

Подписано в печать 06.03.02.
Формат 60 x 84^{1/16}. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 8,6. Уч.-изд. л. 10,9.
Тираж 500 экз. Заказ 33.
Цена договорная

Челябинский государственный университет
454021 Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129

Полиграфический участок Издательского центра ЧелГУ
454021 Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 57 б

Министерство образования Российской Федерации

Челябинский государственный университет

В.В. Седов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 3

Макроэкономика

Учебное пособие

Челябинск
2002

ББК У 010я7

С 284

Седов В.В.

С 284 Экономическая теория: В 3 ч. Ч. 3. Макроэкономика: Учеб. пособие / Челябин. гос. ун-т. Челябинск, 2002. 115 с.

ISBN 5-7271-0609-5

Раскрывается содержание курса макроэкономики как составной части общего курса экономической теории. Рассматриваются вопросы, дающие общее представление о национальной экономике, ее главных сферах, агрегированных элементах и основных субъектах. Объектом особого внимания являются механизм функционирования экономики, макроэкономические проблемы и способы их разрешения.

Предназначается для студентов экономических вузов и факультетов.

Табл. 5. Ил. 34. Библиогр.: 16 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Челябинского государственного университета.

Рецензенты: кафедра экономики, бизнеса и управления
Университета Российской академии образования;
В.И. Бархатов, доктор экономических наук, профессор
Южно-Уральского государственного университета

С $\frac{0601000000 - 053}{4К8(03) - 02}$ Без объявл.

ББК У 010я73-1

ISBN 5-7271-0609-5

© Челябинский государственный
университет, 2002

ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемое читателю учебное пособие представляет собой третью, завершающую часть курса экономической теории. В предыдущих частях были изложены теоретические основы экономики как хозяйственной системы и особенности ее функционирования на микроуровне. В этой части рассматриваются вопросы функционирования национальной экономики, взятой в целом, – на макроуровне.

Материал пособия изложен в определенной логической последовательности. Начинает его глава, имеющая методологический характер. В ней раскрываются особенности макроэкономики как науки и как объекта исследования. Вторая глава дает представление о национальной экономике вообще и основных показателях ее развития. Затем рассматриваются вопросы ее функционирования в процессе общественного воспроизводства, включая вопросы макроэкономического равновесия. Четвертая и пятая главы посвящены анализу важнейших и взаимосвязанных сфер национальной экономики – денежной и финансовой. Последующие главы раскрывают экономическую динамику, особенности этой динамики в условиях господства рыночных отношений, проблемы, возникающие в ходе развития экономики как хозяйственной системы. Завершающие главы содержат материал, связанный с государственным регулированием национальной экономики.

Как и в предыдущих частях, в соответствии с принципом научности, автор старался избегать односторонности в раскрытии теоретических вопросов макроэкономики. Читатель может ознакомиться с различными точками зрения по наиболее сложным вопросам. В целом с учетом общей сложности макроэкономики как науки автор стремился к простоте изложения материала. Для проверки понимания содержания изучаемого материала каждая глава заканчивается перечнем вопросов и заданий. Предполагается, что читатель, прежде чем перейти к изучению следующей главы, должен подумать над вопросами и выполнить предлагаемые задания. Поскольку данное учебное пособие является продолжением двух предыдущих, материал излагается в расчете на то, что читатель знаком с их содержанием.

Будучи ограниченным по объему, пособие не претендует на всю полноту раскрытия рассматриваемых в нем вопросов. Главная задача пособия – дать целостное представление о национальной экономике как общественной системе с ее основными элементами и возникающими между ними связями и отношениями. Отдельные положения макроэкономики, не «работающие» на эту задачу, в содержание пособия не включены. Однако читатель для углубления своих знаний может обратиться к литературе, список которой приведен в конце пособия.

Глава 1. МАКРОЭКОНОМИКА КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ И КАК НАУКА

Данная глава является вводной и носит методологический характер. Ознакомившись с ней, читатель получит общее представление о макроэкономике как об объекте изучения и как науке. Особое внимание уделяется особенностям предмета и методов макроэкономики как науки, что призвано помочь успешному усвоению этой завершающей части курса экономической теории.

1.1. ОСОБЕННОСТИ МАКРОЭКОНОМИКИ КАК ОБЪЕКТА ИЗУЧЕНИЯ И КАК НАУКИ

Анализ макроэкономики как объекта исследования и как науки начнем с раскрытия содержания самого слова «макроэкономика». Как и слово «экономика», оно имеет два значения.

Мы уже знаем, что слово «экономика» имеет два значения – «хозяйство» и «наука о хозяйстве». Добавляемая к данному слову приставка «макро» в переводе с греческого означает «большой», «крупный». Тем самым «макроэкономика» дословно означает «большое хозяйство» и «наука о большом хозяйстве». Более точный смысл понятия «макроэкономика» заключается в том, что оно означает, во-первых, народное хозяйство, или национальную экономику, взятую в целом в виде совокупности укрупненных экономических отношений и связей, возникающих между сферами, подразделениями, отраслями, секторами и представляющими их агрегированными субъектами. К этим субъектам относятся фирмы (предприятия), потребители, инвесторы, государство и т.д. Во-вторых, «макроэкономика» – это раздел экономической науки, изучающий национальное хозяйство и его укрупненные части как свой объект.

Несмотря на то, что макроэкономические вопросы были объектом внимания экономической науки с момента ее возникновения, можно сказать, что систематизированные основы макроэкономики как науки были заложены английским экономистом Д. Кейнсом в вышедшей в 1936 г. книге «Общая теория занятости, процента и денег». Книга была посвящена проблемам рыночной экономики, взятой в целом, и необходимости ее государственного регулирования. Государственное воздействие на рыночную экономику как осознанный и целенаправленный процесс в западных странах активно начало осуществляться в годы Второй мировой войны под влиянием чрезвычайных обстоятельств. Но и после войны оно не ослабло и стало устойчивым, постоянно действующим феноменом, приняв форму дирижизма.

Роль государства в рыночной экономике требовала дальнейшего теоретического обоснования и объяснения. Реакцией на эту потребность в западной экономической науке явилось возникновение в 50-е гг. раздела «Макроэкономика». До этого в экономической теории не было четкого деления на принятые ныне части «Микроэкономике» и «Макроэкономике». Так что можно говорить об относительной молодости макроэкономики как науки.

Заметим, что до появления работ Д. Кейнса в западной экономической науке господствовал неоклассический взгляд на экономику как совокупность микроагентов, взаимодействующих друг с другом через рынок. Вследствие этого экономический анализ был сосредоточен на микроуровне – изучалось поведение хозяйствующих субъектов в системе рыночных отношений. Макроуровень представлялся как стихийно возникающий результат взаимодействий на микроуровне.

Что касается отечественной, советской политической экономии, то в ней было деление курса на политэкономии капитализма и политэкономии социализма, содержание которых противопоставлялось друг другу. Капитализм рассматривался как общество, базирующееся на стихийно развивающейся экономике, а социализм – на сознательно развиваемой планомерной экономике. Соответственно при анализе капитализма преобладал микроэкономический подход, а при анализе социализма – макроэкономический, так как многие вопросы рассматривались через призму планомерности. Но специального деления курса на микро- и макроэкономике также не было.

К настоящему времени четко обозначились следующие особенности макроэкономики как науки.

1. Подход к экономике как к совокупности укрупненных элементов, сфер, секторов, отраслей. Так, макроэкономика рассматривает не отдельные товары, а их совокупность в виде валового национального продукта, не деньги как таковые, а денежную массу и денежные агрегаты, не спрос или предложение на рынке отдельных товаров, а совокупный спрос и совокупное предложение и т.д.

2. Подход к национальной экономике как к сфере общественного воспроизводства. Это означает, что изучаемые экономикой процессы рассматриваются как постоянно возобновляемые и взаимосвязанные друг с другом, находящиеся в определенном количественном соотношении. Соответственно экономика представляется как система, находящаяся в равновесном или неравновесном состоянии.

3. Динамический подход к рассмотрению национальной экономики. Он предполагает учет того, что экономика как общественная система находится в постоянном движении и изменении, трансформируются ее отдельные элементы, происходят структурные сдвиги.

4. Статистический подход к анализу состояния национальной экономики, предполагающий использование, оперирование данными национальной и международной статистики. Как правило, речь идет об укрупненных данных, характеризующих, например, величину валового национального продукта, или национального дохода, денежную массу и т.д. Статистика помогает особенно отчетливо видеть динамику национальной экономики.

5. Социально-экономический подход к национальной экономике, требующий рассмотрения не только экономических, но и социальных вопросов и проблем, например, вопросов занятости, проблем безработицы, уровня и качества жизни и т.д.

6. Подход к национальной экономике как части мировой экономики. Это предполагает широкое использование данных не только по национальной экономике, но и мировому хозяйству, рассмотрение вопросов взаимодействия национальной экономики с мировым хозяйством и т.д.

7. Выделение государства как субъекта макроэкономики, причем единственного субъекта, способного оказывать на национальную экономику целенаправленное и регулирующее воздействие. Вот почему особым объектом исследования макроэкономики как науки является экономическая политика государства.

Учет отмеченных особенностей позволяет обозначить предмет макроэкономики как науки. Предметом макроэкономики является система возникающих на уровне национальной экономики экономических отношений и связей, определяющих ее состояние и взаимодействие с мировым хозяйством.

1.2. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДА И ФУНКЦИЙ МАКРОЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ

Поскольку макроэкономика является составной частью экономической теории, она использует те же методы, что и экономическая наука как таковая. Но специфика объекта и предмета макроэкономики как науки обуславливает особенности применения общеэкономических методов.

Так, для макроэкономики особое значение имеет метод наблюдения. Здесь он тесно переплетается со статистическим методом, предполагая широкое использование данных национальной и международной статистики. Именно они дают представление о состоянии экономики и происходящих в ней процессах.

Очевидно, что такое представление можно получить, применяя к данным статистики метод анализа. Причем в макроэкономике анализ статистических данных строится на сочетании статического и динамического подходов к экономике. Данные на какую-то дату (например, на конец года) характеризуют статическое состояние экономики – ее состояние на данный момент. Но когда они сравниваются с данными за предшествующий период (например, начало года), то возникает динамическая картина, характеризующая движение экономики за определенный период времени.

Макроэкономическому анализу хорошо помогает графический метод, позволяющий наглядно представить состояние экономики на какой-то момент (например, диаграмма может дать представление о доле каждого сектора экономики в объеме национального производства) или происшедшие в экономике изменения за какой-то период времени (например, с помощью графика можно увидеть темпы экономического роста).

Наличие всеобщей связи в экономике требует широкого использования макроэкономикой диалектического и функционального методов. Диалектика предполагает рассмотрение отдельных составляющих национальной экономики в тесной взаимосвязи с другими элементами, в их развитии и изменении. Функциональный метод позволяет увидеть зависимости между элементами экономики, например, зависимость совокупного спроса от наличия в сфере товарного обращения денежной массы.

Функциональный метод оказывается тесно связанным с математическим методом и методом моделирования. Как известно, модель представляет собой упрощенный образ реальных объектов и явлений, поэтому макроэкономика широко

использует модели национальной экономики, модели денежного обращения, воспроизводства общественного продукта и т.д.

Моделирование, в свою очередь, предполагает абстрагирование, то есть отвлечение от конкретных признаков и свойств изучаемых объектов и явлений и выделение главного, наиболее существенного, характерного для данных объектов и явлений. Так что сами модели предстают как абстракции.

Правильное использование методов исследования национальной экономики позволяет макроэкономике должным образом выполнять свои функции. Функции макроэкономике те же, что и экономической теории в целом: теоретико-методологическая, методологическая, прогностическая и практическая. Но есть у них и своя специфика. Она заключается в выдвигании на первое место практической функции.

Длительное время, еще со времен А.Смита, считалось, что экономическая теория должна просто описывать происходящие на макроуровне явления. Экономисты полагали, что свободное предпринимательство, игра сил рынка сами по себе, стихийно, автоматически обеспечивают экономическое развитие. Государственное вмешательство в экономику считалось недопустимым. Государству предписывалось соблюдать принцип *laissez-faire*, то есть принцип невмешательства, предоставления экономике действовать без какого-либо вмешательства со стороны государства. Роль последнего сводилась к обязанностям своеобразного «сторожа», охраняющего страну от вторжения на ее территорию врагов и поддерживающего в ней внутренний порядок.

Из этого принципа вытекало, что экономическая наука должна лишь объяснять то, что происходит в экономике, и не думать над вопросами ее регулирования, поскольку предложить в этом плане что-то более совершенное по сравнению с рынком она не может. В 90-е гг., с началом «радикальных рыночных реформ», давно ставший анахронизмом принцип *laissez-faire* был возрожден в России. На вооружение «реформаторов» был взят лозунг: «Рынок все поставит на место». В результате страна оказалась отброшенной в ранг слаборазвитых государств, практически лишившись всех видов национальной безопасности, прежде всего экономической.

Между тем, еще в середине XIX в. английский экономист Дж.Ст.Милль указывал на необходимость дополнения рыночного механизма мерами со стороны государства. Он отмечал, что рыночный механизм хорошо регулирует и стимулирует производство, но с социальной точки зрения из рук вон плохо обеспечивает распределение производимых благ. В итоге богатство немногих соседствует с бедностью и нищетой большинства населения. Вот почему он считал необходимым для государства вмешиваться в распределение.

К.Маркс пошел дальше. Он подверг критике идею об эффективности рыночного механизма и в отношении производства, указав на необходимость перехода от стихийного развития к сознательно направляемому развитию экономики. Идея присутствия в экономике планомерного начала воплотилась в СССР. Переход на планомерный путь развития позволил стране с шестого места в мире по объему производства выйти на второе место и за короткое время превратиться во вторую

по экономической и военной мощи мировую сверхдержаву. В послевоенный период по примеру СССР планирование стали использовать многие страны, в том числе страны с рыночной экономикой. В настоящее время трудно найти страну, которая развивалась бы по принципу *laissez-faire*. В развитых странах этот принцип сменился принципом направленного развития.

Западная экономическая наука возникновение практической функции макроэкономики связывает с именем Д. Кейнса, который еще в 30-е гг. XX в. обосновал необходимость государственного вмешательства в национальную экономику при сохранении ее рыночного статуса и предложил конкретные варианты такого вмешательства. В послевоенный период идеи Кейнса получили дальнейшее развитие. Особый упор был сделан на проблеме динамического равновесия национальной экономики, на выборе средств обеспечения экономического роста.

Тем самым изменился и статус макроэкономики как науки. Из сугубо описательной она превратилась в практическую науку. Наряду с позитивным она приобрела нормативный характер. Макроэкономика не только дает картину состояния национальной экономики, но и указывает на то, какой может быть экономика, если будут приняты соответствующие меры в рамках государственной экономической политики.

С практической тесно связана прогностическая функция макроэкономики. Эта наука способна давать прогнозы относительно возможного состояния национальной экономики в будущем. Например, экономисты накануне 2002 г. дали прогноз темпов роста российской экономики в данном году, который в основном сбывается. Прогнозы нередко носят вариативный характер и строятся по принципу «будет то-то, если...». Например, макроэкономика может вполне точно предсказать снижение темпов экономического роста в России при понижении цен на нефть на мировом рынке.

Наконец, макроэкономика выполняет и методологическую функцию, став методологической основой для конкретных экономических наук, занятых вопросами банковского дела, финансов, кредита, денежного обращения и т.д., а также вопросами экономической политики государства.

Контрольные вопросы и задания

1. Объясните смысл понятия «макроэкономика». Когда и почему возникла макроэкономика как наука?
2. Почему господство неоклассической школы в экономической теории приносило значение макроэкономики как науки?
3. Укажите на основные особенности макроэкономики как науки. Каков ее предмет?
4. В чем специфика методов макроэкономики как науки? Какую роль играет национальная статистика в макроэкономике?
5. Перечислите функции макроэкономики как науки? Чем можно объяснить тот факт, что прогнозы экономистов относительно будущего состояния национальной экономики не всегда сбываются?

6. Почему среди функций макроэкономики выделяется практическая функция? Чем можно объяснить то, что сугубо теоретическая работа Д. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» приобрела практическое значение?

Глава 2. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

С этой главы мы начинаем знакомиться с содержанием национальной экономики как объекта макроэкономического анализа. Здесь нам необходимо получить общее представление о национальной экономике, ее структуре, основных результатах и показателях развития.

2.1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ СТРУКТУРА

Под национальной экономикой понимается существующая в рамках национальных границ совокупность хозяйственных сфер, отраслей, производств и возникающих в них и между ними экономических отношений.

Основные сферы экономики и вовлеченные в них субъекты представлены на следующей схеме.

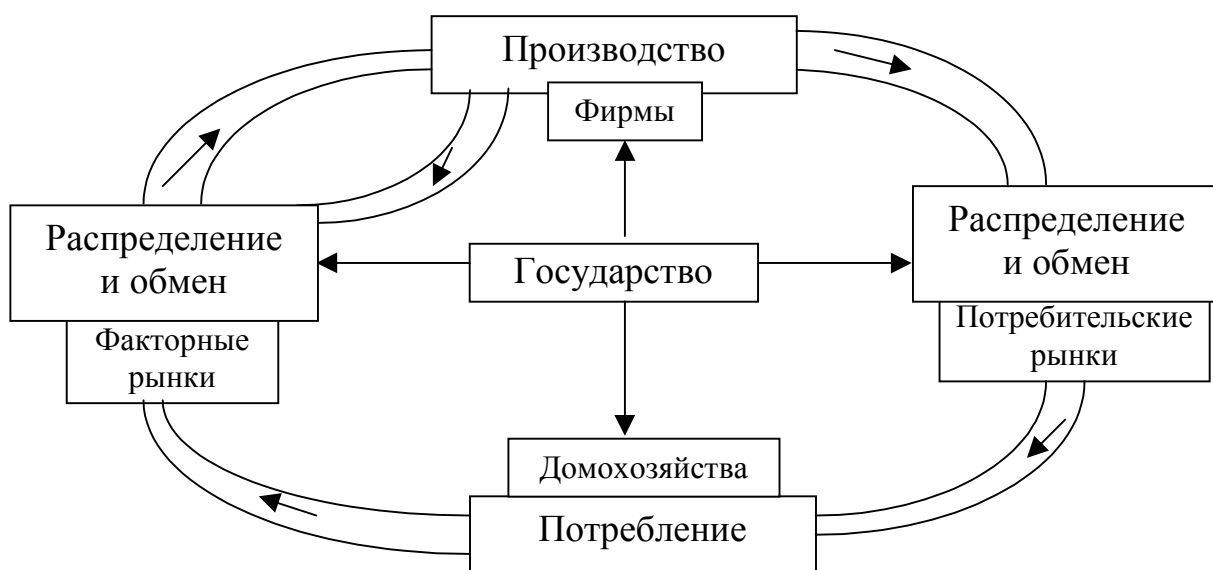


Рис. 2.1. Основные сферы и субъекты национальной экономики

Схема начинается с главной сферы национальной экономики – сферы производства. Занятые в ее двух подразделениях фирмы производят товары потребительского и производственного назначения и направляют их на потребительские и факторные рынки, на которых происходит их перераспределение через обмен в форме купли-продажи. Товары потребительского назначения поступают в сферу потребления, удовлетворяя потребности представителей домохозяйств как субъектов данной сферы. Благодаря потреблению идет воспроизводство населения, обеспечивающего производство рабочей силой как способностью к труду, вклю-

чая способность к предпринимательской деятельности. Рабочая сила вместе с вещественными факторами – средствами производства, создаваемыми в сфере производства, через соответствующие факторные рынки поступает в производство, обеспечивая непрерывное функционирование национальной экономики.

Удельный вес сферы производства и потребления в экономике можно представить по доле средств производства и предметов потребления в производимом и соответственно распределяемом и обмениваемом общественном продукте. В России на начало 2000 г. по этому показателю сфера производства потребляла 85% общественного продукта, а сфера потребления около 15%. Для сравнения отметим, что в 1990 г. сектор личного потребления составлял 24% национальной экономики. При этом, однако, в российской экономике заметно возрос третичный сектор – сектор услуг – с 28% в 1990 г. до 51% – к началу 2000 г. Одновременно увеличился первичный сектор с 19 до 21%. Соответственно произошло резкое сокращение доли сектора, производящего конечные товары потребительского и производственного назначения, в том числе инвестиционные. Так, удельный вес машиностроения в объеме производства упал с 16 до 5%. Сложившаяся в 90-е гг. структура национальной экономики дает основания говорить о том, что Россия из разряда развитых перешла в разряд развивающихся.

На схеме представлено и государство, занимающее в современной экономике особое место. Оно предстает в виде агента производства, распределения, обмена и потребления и в виде управляющего субъекта, оказывающего как прямое воздействие на эти сферы, так и косвенное – через соответствующие рынки. Невидимая рука рынка дополняется вполне видимой, хотя и прячущейся иногда в системе рыночных отношений, рукой государства.

Национальная экономика имеет территориальную структуру, характеризующую размещение ее объектов в различных областях и регионах. С развитием рыночных отношений усилились различия в их экономическом развитии. Наряду с быстро развивающимися регионами появляются депрессивные районы, где на предприятиях производственные мощности не используются, подвергаются износу и не обновляются, велик процент безработных.

Для российской экономики характерна ее большая территориальная протяженность. При росте стоимости транспортных услуг связи между отдельными территориями затрудняются, что также препятствует успешному развитию экономики.

В заключение следует отметить связь в современных условиях любой национальной экономики с экономиками других стран. В целом такая связь призвана обеспечивать развитие национальных экономик. Но применительно к российской экономике ее внешнеэкономические отношения ведут к ее экспортно-сырьевой ориентации и сокращению производства конечной продукции. Ее гораздо проще получать в обмен на нефть, газ, металлы.

2.2. СОВОКУПНЫЙ И КОНЕЧНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ

Результатом производства как главной сферы экономики является совокупный общественный продукт (СОП), который предстает как вся совокупность благ, произведенных в обществе за определенный период.

При раскрытии конкретного содержания СОП следует иметь в виду то, что данное понятие является не статистической, а макроэкономической категорией. Это означает, что за этой категорией скрывается не простая сумма произведенных благ, а совокупность благ как результат общественного производства, в котором производители связаны друг с другом общественным разделением труда; что у каждого входящего в состав СОП продукта есть определенное назначение – он для кого-то предназначен, он должен до него дойти через сферу распределения и обмена. Соответственно за понятием СОП скрывается сложная совокупность связей и отношений, возникающих в процессе его производства, распределения, обмена и потребления. Если же взять простую сумму произведенных в обществе благ, то она предстанет в виде валового общественного продукта (ВОП). ВОП предстает как чисто статистическое понятие.

Важная особенность СОП заключается в том, что, будучи агрегированным показателем, характеризующим состояние всей экономики, он не утрачивает свойства отдельных товаров, из которых состоит.

Как и отдельный товар, СОП одновременно предстает в виде совокупности полезностей (потребительных стоимостей) и совокупности стоимостей. В этой связи выделяют две формы СОП: натурально-вещественную и стоимостную.

По натурально-вещественной форме СОП состоит из совокупностей средств производства и предметов потребления.

В средствах производства выделяются те, что должны заменить старые, использованные при производстве данного СОП средства производства – средства труда и предметы труда. Средства труда формируют фонд амортизации общества, предметы труда – фонд возмещения материальных затрат. Вместе они формируют фонды возмещения средств производства (ФВ) всего общества, отдельных сфер производства, отраслей и предприятий.

Оставшиеся после формирования этих фондов средства производства образуют фонд производственного накопления общества, за счет которого идет расширение производства.

Предметы потребления с учетом их натурального состава делят на предметы текущего и долговременного пользования, в том числе капитальные.

Предметы текущего пользования и капитальные, созданные для замены аналогичных использованных благ, образуют фонд потребления общества. Оставшиеся в СОП предметы потребления образуют фонд непроизводственного накопления.

Произведенные предметы потребления и средства производства, направленные в фонд накопления, выступают как чистый продукт общества – это то, что

общество произвело в дополнение к тому, что было создано ранее в предыдущие периоды.

По стоимостной структуре СОП делится на совокупность старой и новой, или вновь созданной в обществе, стоимости.

Старая стоимость – та часть стоимости СОП, которая перенесена на него со средств производства, использовавшихся при его производстве. Поскольку она равна стоимости износа этих средств, то ее учет позволяет определить количественные параметры фонда возмещения средств производства в масштабах общества.

Новая стоимость – это стоимость СОП без учета старой стоимости, то есть это стоимость созданного в обществе чистого продукта. Учет новой стоимости позволяет определить количественную величину возрастания общественного богатства.

Мерой стоимости являются деньги. Вот почему указанную величину можно определить через суммирование цен той массы благ, которые входят в состав чистого продукта. Если, например, в стране А в составе чистого продукта 10 тыс. станков, 2 млн костюмов и 3 млн т хлеба, в стране Б те же блага, но в ином соотношении – 1 тыс. станков, 5 млн костюмов и 6 млн т хлеба, то умножив эти блага на их цены, можно сравнить где чистый продукт больше. Скажем, станки стоят 50 тыс. р., костюмы 5 тыс. р. штука, хлеб – 10 р. кг. Делаем несложные расчеты. В стране А: $10 \text{ тыс.} \times 50 \text{ тыс. р.} + 2 \text{ млн} \times 5 \text{ тыс.} + 2000 \text{ тыс.} \times 10 \text{ р.} = 40,5 \text{ млрд р.}$, в стране Б: $1 \text{ тыс.} \times 50 \text{ тыс. р.} + 5 \text{ млн} \times 5 \text{ тыс. р.} + 6000 \text{ тыс. кг.} \times 5 \text{ р.} = 85,05 \text{ млрд р.}$

С учетом деления чистого продукта общества на фонд потребления и фонд накопления общества (ФН) можно представить стоимостную структуру СОП:

$$\text{СОП} = \text{стоимость ФВ} + \text{стоимость ФП} + \text{стоимость ФН.}$$

Поскольку фонд накопления возникает при расширенном воспроизводстве СОП, то при простом воспроизводстве СОП будет равен ФВ + ФП.

Стоимостная структура СОП предстает и как сумма старой стоимости (с) и стоимости необходимого (v) и прибавочного (m) продуктов общества. Но на макроуровне довольно сложно отделить m от v. Тем не менее, в теории деление стоимости на $c + v + m$ допустимо и часто необходимо для макроэкономического анализа воспроизводственных процессов.

При определении стоимости СОП неизбежно возникает повторный счет. Это можно увидеть, если условно представить, что СОП производится в трех отраслях в виде суммы $c + v + m$, причем продукция первой отрасли используется для производства продукции второй, которая, в свою очередь, идет на изготовление продукции третьей отрасли:

$$\begin{array}{l} \text{1-я отрасль:} \quad 10c + 100v+m = \underline{110} \\ \quad \quad \quad \downarrow \\ \text{2-я отрасль:} \quad 110c + 10c + 100v+m = \underline{220} \\ \quad \quad \quad \downarrow \\ \text{3-я отрасль:} \quad 220c + 10c + 100v+m = 330. \end{array}$$

В нашем примере СОП предстает как сумма продукции, производимой в трех отраслях: $110 + 220 + 330 = 660$. Видно, что стоимость продукции первой отрасли учтена в стоимости СОП трижды, стоимость продукции второй отрасли – дважды и лишь третьей отрасли – один раз. Получается, что стоимость СОП складывается из стоимости промежуточного ($110 + 220$) и конечного продукта – продукта последней, «замыкающей» отрасли (330). Очевидно, что если бы наш СОП производился бы не в трех, а в большем числе отраслей, то и размеры его были бы большими.

Вот почему для оценки конечных результатов производственной деятельности в той или иной стране более подходящим является конечный общественный продукт (КОП), представляющий собой ту часть СОП, которая очищена от повторного счета.

По своему натуральному составу КОП состоит из конечных продуктов, не требующих дальнейшей обработки и готовых к конечному потреблению. Что касается сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т.п., то они входят в состав промежуточного продукта.

По стоимости КОП, как это видно из нашего примера, состоит из фонда амортизации и чистого продукта общества, формирующих вместе добавленную стоимость, или стоимость добавленную обработкой. В нашем примере первую отрасль представляет добывающая промышленность, в которой не используются необходимые для производства сырьевые материалы и тем самым создается только добавленная стоимость ($10c + 100v+m$). Вторая отрасль закупает у первой материал и подвергает его обработке, добавляя к его стоимости стоимость износа оборудования и новую стоимость ($10c + 100v+m$). Третья отрасль закупает полуфабрикат у второй отрасли за 220 и в процессе производства конечной продукции добавляет стоимость $10c + 100v+m$.

Реально существующий в любой экономике СОП считается малопригодным в качестве показателя экономического развития в условиях рыночной экономики, поскольку его размеры могут быть определены на основании такой статистической отчетности предприятий, которая не принята в странах с рыночной экономикой. Здесь на роль главного показателя состояния и развития национальной экономики выдвинут валовой национальный продукт.

2.3. ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой суммарную рыночную стоимость конечных материальных благ и услуг, произведенных с помощью факторов данной страны в течение года.

Из определения видно, что ВНП по своему содержанию похож на конечный общественный продукт. Как и КОП, он предстает в виде суммы добавленных в различных отраслях стоимостей, однако целый ряд особенностей указывает на его специфичность.

Во-первых, ВВП является статистическим показателем, по которому оценивается состояние национальной экономики.

Во-вторых, ВВП как суммарная рыночная стоимость выражается в денежной форме и отражает изменения цен на включаемые в него товары.

В-третьих, ВВП включает в себя товары, то есть материальные блага и услуги, доходящие до потребителей через рынок. То, что произведено, но дошло до потребления не через рынок, может быть не включено в состав ВВП, например, картофель, выращенный на приусадебном участке для собственного потребления. Не входят в состав ВВП и товары, купленные для перепродажи, а также товары, произведенные в предшествующий период и уже отразившиеся в предыдущем ВВП. К таким товарам относятся подержанные вещи. Соответственно включаются товары, произведенные в рассматриваемый период, но еще не проданные. В состав ВВП они входят в качестве прироста запасов. Не находят отражения в ВВП ценные бумаги как объекты купли-продажи на финансовых рынках. Чисто финансовые операции, предполагающие трансфертные платежи, так же не отражаются в величине ВВП.

В-четвертых, ВВП отражает связь национальной экономики с мировым хозяйством. Факторы некоторых субъектов какой-то страны могут использоваться в других странах, так что произведенные с их помощью товары должны включаться в состав ВВП данной страны. Правда, в этой стране могут использоваться факторы других стран, так что произведенная с их помощью продукция должна вычитаться из ВВП. Статистике той или иной страны приходится учитывать, с одной стороны, доходы от использования за рубежом ее факторов, поступающие в страну в виде заработной платы, прибыли, процентов и иных платежей за факторы, а с другой – утекающие за рубеж аналогичные доходы вследствие использования в ней факторов других стран.

Четвертая особенность отличает ВВП от валового внутреннего продукта (ВВП), который предстает как сумма конечных товаров, произведенных в течение года с помощью факторов, находящихся на территории данной страны, включая факторы иностранных компаний.

Схематично разницу между ВВП и ВВП можно представить следующим образом:



Рис. 2.2. Состав валового внутреннего и валового национального продуктов

Рыночный характер ВВП отражается в методах подсчета его размеров. Помимо уже известного нам метода суммирования добавленных стоимостей используется метод суммирования расходов и доходов рыночных субъектов. Данный метод вполне обоснован, так как основными рыночными субъектами являются взаимодействующие друг с другом через рынок фирмы и домохозяйства. Представим это взаимодействие в виде следующей схемы.

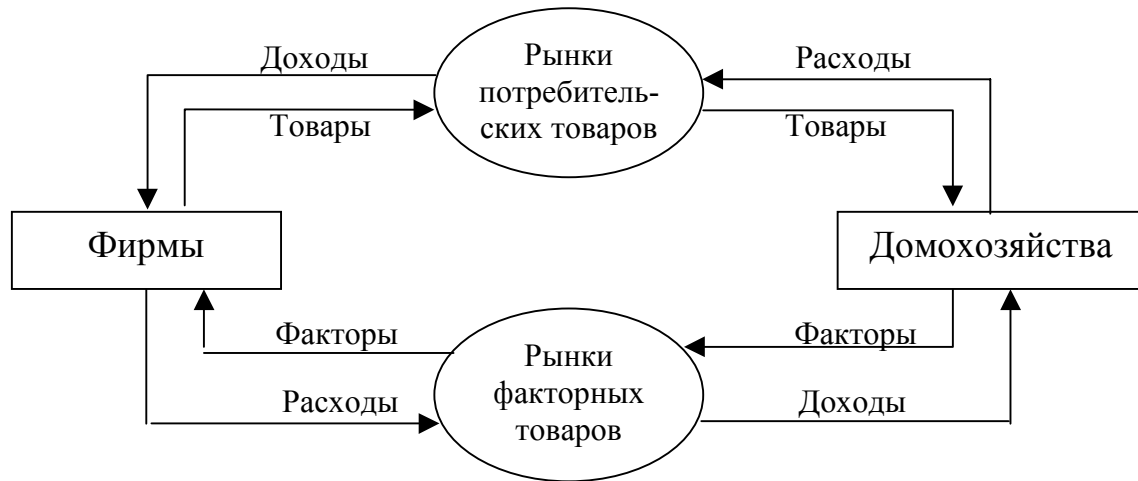


Рис. 2.3. Доходы и расходы фирм и домохозяйств

Схема показывает, что домохозяйства, предоставляя фирмам через соответствующие рынки необходимые им факторы производства, получают доходы, которые для фирм предстают как расходы. Получается равенство доходов домохозяйств и расходов фирм. С другой стороны, полученные в качестве доходов деньги представители домохозяйств несут на потребительские рынки, где на них приобретают необходимые им товары. Расходы покупателей здесь предстают как доходы продавцов – фирм. Вновь мы видим равенство доходов и расходов.

Однако эта упрощенная схема требует конкретизации. Дело в том, что субъектами, несущими расходы, являются не только домохозяйства, но и сами фирмы, государство, а также представители других государств, взаимодействующие с данной страной через ее рынки.

Исходя из этого ВВП, представляемый в современных учебниках иностранной аббревиатурой GNP, предстает как сумма расходов потребителей (С), фирм (I), государства (G) и чистого экспорта (X):

$$GNP = C + I + G + X.$$

Рассмотрим более подробно составляющие ВВП.

1. Расходы потребителей – это расходы населения на товары, включая услуги, потребительского назначения, кроме расходов на строительство или покупку жилья. По существу, эти расходы связаны с использованием фонда потребления общества.

2. Расходы фирм включают инвестиционные расходы, связанные со строительством новых предприятий, покупкой нового оборудования, станков, машин, формированием необходимых предприятиям товарных запасов. Кроме того, сюда входят инвестиции в жилищное строительство. Все эти расходы формируют фонд

амортизации и фонд накопления как производственного, так и непроизводственного. Вложения в ценные бумаги, которые также относят к инвестициям, сюда не входят.

3. Расходы государства включают затраты федеральных и местных органов власти на закупку товаров и услуг, а также расходы на выплату заработной платы работникам государственных предприятий и учреждений. Трансфертные платежи в виде пенсий, стипендий, пособий, поскольку они не отражают увеличения текущего производства, а есть простая передача государственных средств определенным слоям населения, в состав ВВП не входят.

4. Расходы на чистый экспорт представляют разницу между стоимостными объемами экспорта и импорта данной страны. В случае, если расходы на импорт превышают расходы иностранцев на экспорт данной страны, то последний элемент формулы GNP может быть со знаком «минус».

ВВП можно определить и по доходам рыночных субъектов данной страны, в которые включаются:

1. Заработная плата и жалованье, получаемые от работы по найму.
2. Доходы, получаемые от самостоятельной трудовой деятельности в рамках семейных фирм или ферм.
3. Проценты по вкладам, ссудам или кредитам.
4. Рентные доходы собственников земли, имущества, иной недвижимой собственности.
5. Прибыль коммерческих предприятий, как распределяемая (например, в виде дивидендов), так и не распределяемая, идущая на развитие производства.
6. Доходы, не связанные с производством и образующиеся благодаря трансфертным платежам государства (например, пенсии или стипендии), выплатам из социальных и страховых фондов.
7. Доходы государства, полученные от косвенных налогов на бизнес, включая акцизы, таможенные пошлины, лицензионные платежи.
8. Доходы от чистого экспорта.
9. Доходы фирм, предназначенные для возмещения износа основного капитала и формирования необходимых запасов.

Таким образом, ВВП можно подсчитать тремя методами: производственным (методом суммирования добавленных стоимостей), методом конечного использования (путем суммирования расходов) и методом суммирования доходов. Соответственно, ВВП должен равняться суммам:

$$\text{ВВП} = \text{сумма добавленных стоимостей} = \text{сумма расходов} = \text{сумма доходов}.$$

При подсчете ВВП используются все три метода, и если равенство не получается, то вносятся соответствующие поправки. В результате размеры ВВП определяются с необходимой точностью.

Правда, как и при подсчете СОП, здесь не исключен повторный счет, но уже не стоимости, а доходов. Если, например, субъект А получил доход в 10 тыс. р. и 1 тыс. передал субъекту Б в виде платы за какую-то услугу, то при подсчете ВВП их доходы суммируются и 1 тыс. р. учитывается два раза.

Поскольку ВВП является денежным показателем, то возникает необходимость выделения номинального и реального ВВП.

Номинальным является ВВП, подсчитанный в ценах текущего года.

Реальным является ВВП, подсчитанный в ценах базисного года, то есть в постоянных ценах.

Для того чтобы учесть ценовой фактор роста ВВП, используют специальный коэффициент, называемый дефлятором. Дефлятор ВВП (Двнп) характеризуется отношением номинального ВВП (ВВП_н) к реальному (ВВП_р):

$$\text{Двнп} = \frac{\text{ВВП}_н}{\text{ВВП}_р} .$$

Поскольку дефлятор отражает рост или понижение цен, за которыми статистика постоянно следит, то он предстает как величина, позволяющая очищать ВВП от влияния растущих цен. Реальный ВВП предстает как отношение номинального ВВП к его дефлятору:

$$\text{ВВП}_р = \frac{\text{ВВП}_н}{\text{Двнп}} .$$

Дефлятор ВВП, рассчитываемый для меняющегося набора товаров, входящих в ВВП, называется индексом Пааше (Ип).

$$\text{Ип} = \frac{Ц_2 П_2}{П_1 П_2} ,$$

где $Ц_2$ и $П_2$ – цены и количество товаров текущего года;

$Ц_1$ – цены предыдущего года.

Помимо дефлятора ВВП, измеряющего общий уровень цен в экономике, используется индекс потребительских цен (Ипц), именуемый в учебной литературе индексом Ласпейреса. Он определяется путем отношения текущей стоимости потребительской корзины базового года (ПК_{тг}) к стоимости этой корзины в том же наборе базового года (ПК_{бг}):

$$\text{Ипц} = \frac{\text{ПК}_{тг}}{\text{ПК}_{бг}} .$$

Современная статистика выдвинула ВВП на роль главного показателя экономического развития. Его абсолютная величина используется для оценки экономической мощи страны. Так, самой мощной страной является США, ВВП которой достиг 10 трилл. долл. В России в 2002 г. ВВП должен составить 10 600 млрд р., то есть примерно 353 млрд долл. Следует при этом учитывать то, что по паритету покупательной способности российский рубль выше американского доллара. Но несмотря на такую поправку, отставание в уровне экономического развития современной России от США очевидно.

ВВП в расчете на душу населения рассматривается как показатель уровня экономического развития страны. Так, по данным на 2000 г. в США на душу на-

селения приходится свыше 30 тыс. долл. в год, в Японии – 27,6 тыс., Франции – 27,3 тыс., в Германии – 26,3 тыс. Есть страны более бедные. Например, в Индии ВВП на душу населения составляет – 2 тыс., а в странах южнее Сахары – всего 900 долл.

2.4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВВП

Для субъектов экономики, прежде всего для населения, важное значение имеет распределение ВВП, которое определяет его использование в процессе потребления.

Существует определенная последовательность распределения ВВП, в связи с чем условно можно выделить ряд следующих друг за другом стадий распределения. На каждой из этих стадий из ВВП выделяется какая-то его часть, представляющая самостоятельный показатель состояния экономики или ее отдельных сфер. Анализ распределения ВВП тем самым дает достаточно полное представление о его структуре.

На первой стадии на предприятиях идет формирование фонда амортизации (ФА). С макроэкономической точки зрения в обществе происходит возмещение потребленного капитала. За вычетом этого возмещения от ВВП остается чистый национальный продукт (ЧНП):

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{ФА}.$$

Мы уже знаем, что ЧНП представляет собой вновь созданный продукт. Он отражает то, что произведено в течение данного года.

На второй стадии ЧНП уменьшается на величину косвенных налогов на бизнес (КН). Тем самым определяется величина национального дохода (НД):

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН}.$$

Поскольку косвенные налоги есть не что иное, как надбавка к ценам товаров, продаваемых на рынке, то по стоимости ЧНП и НД оказываются равными, выступая как вновь созданная в масштабах страны за год стоимость.

На третьей стадии происходит распределение НД на факторные доходы: заработную плату (ЗП), доходы собственников (ДС), рентные доходы (РД), чистые проценты (ЧП), прибыль корпораций (ПК), часть которой может распределяться в виде дивидендов, а часть оставаться в фирмах для расширения производства. Национальный доход тем самым предстает как сумма факторных доходов:

$$\text{НД} = \text{ЗП} + \text{ДС} + \text{РД} + \text{ЧП} + \text{ПК}.$$

На четвертой стадии часть факторных доходов идет в виде обязательных платежей в фонды социального страхования и обеспечения, которыми распоряжается государство. Одновременно из этих фондов государство осуществляет так называемые трансфертные платежи определенным категориям граждан в виде пенсий, стипендий, пособий и т.п. Таким образом происходит перераспределение национального дохода – у одних субъектов какая-то часть дохода изымается – осуществляется вычет из доходов (В) и добавляется к доходам других субъектов экономики (Д). В результате образуются личные доходы граждан (ЛД):

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{В} + \text{Д}.$$

На пятой стадии полученные из различных источников личные доходы облагаются подоходным налогом (ПН) и у граждан остается располагаемый доход (РД), то есть доход, которым они распоряжаются по своему усмотрению:

$$РД = ЛД - ПН.$$

На завершающей, шестой стадии происходит деление располагаемых доходов на две части – одна идет на потребление (П), другая – на сбережение (Сб), то есть откладывается на будущее:

$$РД = П + Сб.$$

Доходы, идущие на потребление, расходуются на приобретение различных товаров, входящих в натурально-вещественный состав ВВП. Другая часть в виде сбережений хранится в банках, и эта часть доходов может быть предоставлена в качестве ссуд фирмам на приобретение инвестиционных товаров, также входящих в натурально-вещественный состав ВВП. Так что вместе с распределением ВВП в ходе формирования различных доходов происходит его физическое распределение и использование. В конечном итоге ВВП используется в виде средств знакомых нам фондов амортизации, потребления и накопления, предполагая необходимость производства нового ВВП с последующим его распределением и т.д.

Для наглядности процесс распределения и последующего использования ВВП можно представить в виде схемы, взяв за основу ту, что предложили американские авторы учебника «Экономикс» К.Р.Макконнелл и С.Б.Брю. Схема выглядит следующим образом:

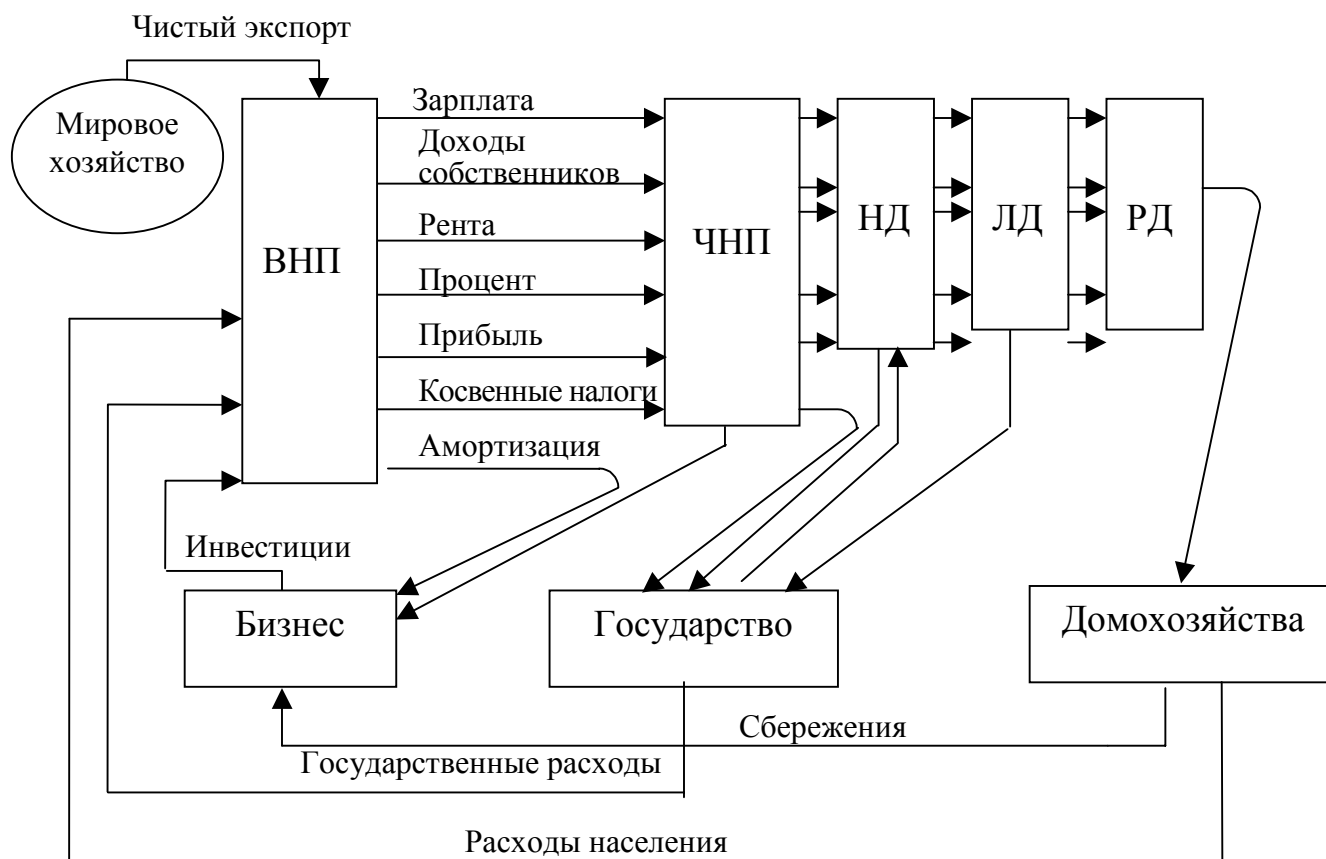


Рис. 2.4. Схема распределения ВВП

Схема последовательно отражает все рассмотренные ранее стадии распределения ВВП. На ней представлены три основных субъекта национальной экономики, принимающие участие в его формировании: фирмы, домохозяйства, государство и зарубежные субъекты. Хорошо видно, что ВВП предстает как совокупность доходов и расходов, так что схема является моделью кругооборота доходов и расходов.

2.5. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Движение ВВП и его составных частей находит отражение в системе национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) представляет собой систему балансов – агрегированных показателей кругооборота доходов и расходов, позволяющих измерять результаты экономической деятельности и принимать решения по регулированию и прогнозированию экономического развития. Балансы можно представить в виде таблиц, отражающих, с одной стороны, наличие ресурсов, а с другой – их использование.

Слово «баланс», означающее в переводе с французского «весы», очень точно отражает содержание этой системы. В хозяйственной практике система балансов представляет совокупность таблиц, в которых на одной стороне отражены данные по имеющимся ресурсам, а на другой – данные о том, на что они будут использоваться (расходиться).

Такие балансы составляются как на микро-, так и на макроуровне. На микроуровне их составляют предприятия, государственные учреждения, финансовые организации. Ведь любая фирма и организация осуществляет операции как плательщик и как получатель денежных средств. Эти операции находят отражение в бухгалтерских счетах. В них доходы записываются как поступления ресурсов, а расходы – как их использование. В совокупности использование (расходы) должны быть равны ресурсам (доходам), так как нельзя использовать больше имеющихся ресурсов.

В масштабе всей национальной экономики на основании этих операций можно построить сводную таблицу, показывающую равенство между доходами как совокупными ресурсами и совокупным использованием этих ресурсов.

Таблица 2.1

Баланс доходов и расходов в национальной экономике

Ресурсы (доходы)	Использование (расходы)
Заработная плата и другие выплаты	Личные потребительские расходы
Доходы индивидуальных предпринимателей	Валовые частные внутренние инвестиции
Прибыль корпораций	Чистый экспорт товаров и услуг
Чистые проценты	Государственные закупки
Трансфертные платежи	
Косвенные налоги на бизнес	
Амортизационные отчисления	
Поступления факторных доходов из-за рубежа	
Платежи по факторным доходам за рубеж	
Всего	Всего

Таблица показывает, что в ней содержатся те статьи доходов и расходов, которые в совокупности определяют величину ВВП. Внося соответствующие поправки, можно составлять таблицы по формированию и использованию валового внутреннего продукта, чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода и т.д.

Заметим, что подобная система национальных счетов возникла в 30-е гг. на основе положений Д.Кейнса о необходимости учета реального дохода страны, объема потребления в ней, сбережений и инвестиций. Значительный вклад в ее создание внес американский экономист С.Кузнец.

В 1953 г. появилась стандартная система национальных счетов, взятая на вооружение ООН. В 1968 г. эта система приобрела интегрированный характер, объединив межотраслевые, финансовые и имущественные балансы. С 1988 г. СНС стала внедряться и в СССР.

В 1993 г. Статистический комитет ООН одобрил третий вариант международных стандартов СНС, в которых более детально отражено распределение доходов. Последовательно описывается образование доходов, первичное и вторичное распределение, а также конечное использование располагаемых доходов.

В настоящее время более 150 государств применяет систему национальных счетов. С 1993 г. система внедряется и в России. Здесь она включает следующие счета:

- товаров и услуг,
- производства,
- образования первичных доходов,
- распределения первичных доходов,
- вторичного распределения доходов,
- использования доходов,
- операций с капиталом.

Указанный перечень счетов указывает на возможность повторного счета некоторых доходов, благодаря чему размеры ВВП могут завышаться еще в большей степени, чем размеры СОП. Тем не менее, данная система помогает государству решать три очень важные для него задачи:

1. Видеть существующие в экономике взаимосвязи и выявлять возникающие проблемы, их масштаб, значение для всей экономики.
2. Принимать меры целенаправленного воздействия на экономику.
3. Видеть влияние этих мер на экономику и при необходимости вносить в них коррективы.

В последующем при рассмотрении государственного регулирования экономики мы получим возможность более подробно ознакомиться с этими мерами.

Контрольные вопросы и задания

1. Что следует понимать под национальной экономикой? Каковы ее основные субъекты и объекты?

2. Каков состав СОП по стоимости и по натурально-вещественной форме? Что его объединяет с ВОП и что различает?

3. Что такое повторный счет и как он влияет на величину СОП? Чем отличается совокупный продукт от конечного продукта? В стране добыто нефти на 10 млрд р., произведено металла на 7 млрд р., автомобилей – на 30 млрд, компьютеров – на 2 млрд, хлеба и молока – на 5 млрд р. Если представить, что все это образует общественный продукт, то какова будет величина СОП и КОП?

4. Что такое ВВП и чем он отличается от СОП? Как через ВВП проявляется связь национальной экономики с мировым хозяйством? В чем сходство ВВП с ВВП и в чем различие?

5. Какими методами определяется величина ВВП? Почему не достаточно использовать лишь один метод? Определите размеры ВВП, используя следующие данные, выраженные в млрд р.: личные потребительские расходы – 345, объем потребленного капитала – 50, косвенные налоги на бизнес – 35, валовые частные инвестиции – 90, заработная плата наемных работников – 250, арендная плата – 5, государственные закупки товаров – 85, процент – 40, доход от индивидуальных вложений – 35, налог на прибыль корпораций – 15, чистый экспорт – 20, дивиденды – 40, нераспределенная прибыль корпораций – 70.

6. Глава семьи Ивановых за аренду дома платил 5 тыс. р. в месяц. Взяв в банке ссуду в 300 тыс. р., он купил дом и теперь платит банку проценты 60 тыс. р. в год. Как эта сделка отразилась на величине ВВП?

7. Что такое дефлятор ВВП и зачем он необходим? Как определить дефлятор ВВП при меняющемся наборе товаров, входящих в ВВП? В текущем году сумма цен товаров составила 100 млрд р. В ценах предыдущего года это же набор товаров составлял 90 млрд р. Определите индекс Пааше.

8. С 2000 г. по 2002 г. ВВП страны возрос с 320 млрд р. до 356 млрд р. Цены за это время возросли на 25%. Как изменился реальный ВВП?

9. Как распределяется ВВП и на какие его составные части он делится? Как используется ВВП?

10. Что собой представляет система национальных счетов? Объясните необходимость ее существования в странах с рыночной экономикой.

Глава 3. ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Макроэкономический анализ требует воспроизводственного подхода, который обнаруживает главную проблему рыночной экономики на макроуровне – проблему макроэкономического равновесия. Сложность этой проблемы обусловлена тем, что национальное хозяйство не является застывшим, оно находится в движении, при этом происходят изменения в соотношении между отдельными сферами, отраслями экономики, между составляющими общественного продукта. Поскольку равновесие в национальной системе предполагает поддержание важнейших пропорций, именно с их анализа мы и начнем.

3.1. ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОПОРЦИИ

Под общественным воспроизводством понимается непрерывный постоянно возобновляющийся процесс производства. Речь идет прежде всего о непрерывном производстве общественного продукта как основы воспроизводства населения – носителя совокупной рабочей силы, совокупного капитала и земли как вещественных факторов производства.

Процесс воспроизводства в рамках национальной экономики можно представить с помощью следующей схемы:

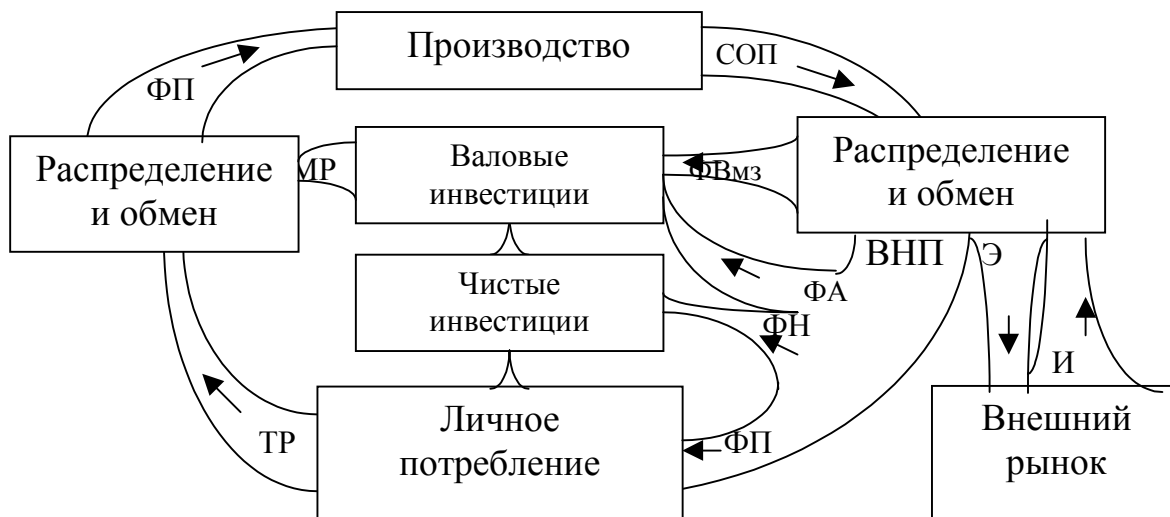


Рис. 3.1. Общественное воспроизводство в рамках национальной экономики

Схема представляет материально-вещественные потоки, возникающие в процессе общественного воспроизводства. (Схему денежных потоков мы рассматривали при распределении ВВП). Данная схема позволяет видеть:

1. Основные структурные звенья национальной экономики и процесса общественного воспроизводства:

а) производство с соответствующими секторами и отраслями, в которых создается общественный продукт (СОП) в виде средств производства и предметов потребления, услуг производственного и потребительского назначения;

б) распределение и обмен, через которые произведенный продукт, а также факторы производства доводятся до потребителей и производителей;

в) потребление, где удовлетворяются личные потребности людей, воспроизводится рабочая сила и трудовые ресурсы (ТР) общества;

г) инвестиционный сектор, который обеспечивает производство материальными и капитальными ресурсами (МР), необходимыми как для возмещения использованных ресурсов, так и для расширения производства;

д) внешний рынок, на который идет экспорт из страны (Э) и который обеспечивает национальную экономику импортными товарами (И).

2. Наличие основных воспроизводственных фондов: фонд возмещения материальных затрат (ФВмз), фонд амортизации (ФА), фонд накопления (ФН), фонд потребления (ФП).

3. Основные макроэкономические пропорции – соотношения между составными частями и элементами экономики, обеспечивающие непрерывность процесса производства, распределения, обмена и потребления:

- а) между составными частями общественного продукта (фондами возмещения, накопления и потребления);
- б) I и II подразделениями общественного производства;
- в) фондом потребления и накопления как составными частями национального дохода;
- г) валовыми и чистыми инвестициями;
- д) факторами производства;
- е) экспортом и импортом и т.д.

Отмеченные пропорции предстают как макроэкономические. В их рамках складываются межотраслевые пропорции – соотношения между отдельными отраслями (промышленностью и сельским хозяйством, добывающей и обрабатывающей промышленностью и т.д.).

В пределах отдельных отраслей существуют внутриотраслевые пропорции – соотношения между подотраслями и между предприятиями, формирующими отрасль (например, производство чугуна и стали, мяса и молока и т.п.).

Существуют и внутрихозяйственные пропорции – соотношения внутри отдельных предприятий и фирм.

Поскольку национальная экономика связана с внешним рынком, то существует и международные внешнеэкономические пропорции – соотношения между национальными хозяйствами.

Отмеченные пропорции требуют соблюдения, так как без этого экономика не может развиваться. Так что можно говорить о действии объективного закона пропорционального развития.

Пропорции не являются раз и навсегда данными. Они весьма динамичны, особенно в современных условиях. Динамичность пропорций обусловлена:

- 1) изменениями в структуре общественных потребностей – они требуют изменений и в структуре производства;
- 2) изменением факторов производства, меняющих производственные возможности страны: состав и качество рабочей силы, средств производства, природных ресурсов и условий;
- 3) действием научно-технического прогресса. Прежде всего он влияет на производство, так как обуславливает появление новой техники, материалов, технологий;
- 4) действием внешнеэкономических и политических факторов. Например, распад СССР коренным образом изменил воспроизводственные пропорции в российской экономике. Введение в США ограничительных тарифов на ввозимый из России металл вызвал изменения пропорций в российской металлургической промышленности.

Изменение воспроизводственных пропорций обеспечивает движение инвестиций и находит отражение в темпах роста соответствующих отраслей и сфер производства – где-то они оказываются выше средних, где-то – ниже, а где-то происходит абсолютное сокращение производства.

Особенностью рыночной экономики является то, что воспроизводственные пропорции устанавливаются в ней через действие закона спроса и предложения. Этот закон, действуя в отношении отдельных товаров, обуславливает взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения, соотношение между которыми характеризует важнейшую макроэкономическую пропорцию.

Стержневое положение соотношения между совокупным спросом и совокупным предложением в системе общественного воспроизводства требует их отдельного рассмотрения.

3.2. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И ЕГО ФАКТОРЫ

Понятие «совокупный» в макроэкономике встречается довольно часто. Мы уже говорили о совокупном общественном продукте, совокупном капитале, совокупной рабочей силе, обращая внимание на то, что в этом понятии проявляется не простая сумма товаров, капиталов и т.д., а их взаимосвязанное, системное единство. Подобное единство следует видеть и в совокупном спросе и в совокупном предложении.

Под совокупным спросом понимается совокупность конечных товаров, на которые предъявляется спрос на рынках страны в данный период времени при данных условиях. Иными словами, совокупный спрос есть совокупность спросов на конечные товары на соответствующих рынках страны.

Из определения видно, что совокупный спрос близок по своему содержанию к ВВП. Величину того и другого при данном уровне цен можно выразить через расходы покупателей. Уже известная нам формула Фишера

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса страны,

V – скорость оборота денег,

P – средний уровень цен товаров,

Q – товарная масса, находящаяся на рынках страны

позволяет через произведение MV обозначить совокупный спрос, а через второе произведение PQ – валовой национальный продукт.

Тем не менее, между ВВП и совокупным спросом есть различия.

Во-первых, мы знаем, что величина ВВП определяется за год, тогда как совокупный спрос может быть определен на данный момент (сегодня), за неделю, месяц, то есть за какой-то период.

Во-вторых, ВВП определяется суммой реально произведенных товаров, включая услуги, тогда как спрос, хотя и включает в себя реальные товары, которые покупатели могут купить, но которых может и не быть в наличии.

В-третьих, есть различия по субъектам. ВВП, как мы отмечали, производится компаниями данной страны. Субъекты совокупного спроса иные. Перечислим их.

1. Население данной страны, предъявляющее спрос на товары потребительского назначения (С).
2. Компании, предъявляющие спрос на инвестиционные товары (I).
3. Государство, осуществляющее различные закупки, делающее госзаказ (G).
4. Иностранцы, покупающие товары, которые данная страна поставляет на экспорт (e).

Таким образом, совокупный спрос (AD) можно выразить через формулу, напоминающую формулу ВВП:

$$AD = C + I + G + e .$$

Однако формула указывает на возможность количественного несовпадения совокупного спроса и ВВП по всем их составляющим. Так, последний элемент совокупного спроса *e* обозначает не чистый экспорт, а весь экспорт. Более того, сумма $C + I + G$ в формуле совокупного спроса может не совпадать с подобной суммой в формуле ВВП, так как спрос со стороны населения, компаний и государства может частично удовлетворяться за счет импорта. Впрочем, если сбалансировать подобный импорт с экспортом, то в этом случае *e* будет выражать чистый экспорт.

Анализ содержания совокупного спроса позволяет выделить его основные факторы, которые можно подразделить на ценовые и неценовые. Рассмотрим их по порядку.

К ценовым факторам совокупного спроса относится средненациональный уровень цен на товары как объект спроса. Воздействие данного фактора на совокупный спрос иллюстрируется с помощью кривой спроса (рис. 3.2).

На вертикальной оси представленного рисунка откладывается средненациональный уровень цен, на горизонтальной – реальный объем товаров, которые покупатели готовы приобрести при любом из возможных уровне цен. С помощью кривой AD хорошо показана обратная зависимость спроса от цен. Эта зависимость обусловлена рядом экономических эффектов.

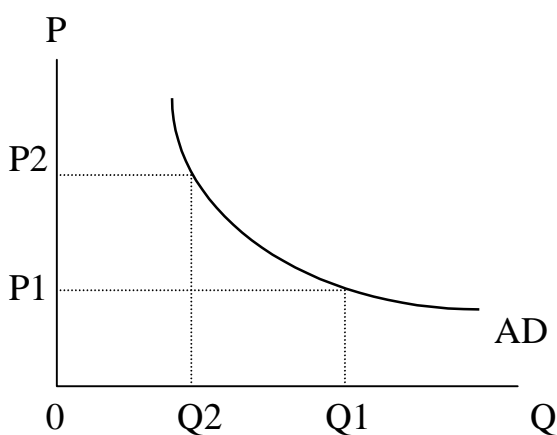


Рис. 3.2.

1. Эффект дохода. Повышение цен, как мы знаем, обесценивает доходы покупателей, и на прежние доходы они уже могут купить меньше товаров.

2. Эффект процентной ставки. Повышение уровня цен влечет спрос на деньги и, соответственно, вызывает рост процентной ставки, что, в свою очередь, ведет к уменьшению спроса на потребительские и инвестиционные товары. Тем более, что высокая ставка может увеличивать размеры вкладов, отвлекая деньги от спроса на товары.

3. Эффект импортных закупок. Спрос на производимые в стране товары при повышении цен на них обычно падает, если при этом не изменились цены на импортные товары. Если же происходит рост цен на импорт, то это может вести к росту спроса на отечественные товары, как это произошло в России после дефолта 1998 г. и девальвации рубля.

Теперь рассмотрим неценовые факторы совокупного спроса.

1. Общий уровень потребностей в обществе, поскольку в основе спроса лежат потребности.

2. Численность субъектов, предъявляющих спрос, в том числе число семей, имеющих личное подсобное хозяйство. Очевидно, что наличие семей, ведущих натуральное хозяйство, уменьшает совокупный спрос, который предъявляется на рынках страны.

3. Степень открытости национальной экономики, позволяющая быть субъектами совокупного спроса иностранцам. В этом случае важным фактором спроса становится конкурентоспособность товаров, могущих быть объектом экспорта.

4. Уровень доходов субъектов экономики, степень развитости кредитных отношений, поскольку спрос может быть предъявлен и за счет взятых ссуд.

5. Экономическая конъюнктура – возникновение кризисной ситуации в экономике уменьшает совокупный спрос, прежде всего спрос на инвестиционные товары, подъем экономики ведет к его росту.

6. Ожидания субъектов экономики, в том числе потребительские ожидания. Ожидание повышения цен, исчезновения нужных товаров обычно влечет рост спроса. Подобным образом действует и ожидание повышения доходов покупателей.

7. Уровень государственных расходов, а также налоговая политика государства. Рост расходов государства, а также снижение налогов увеличивает величину совокупного спроса, и наоборот.

8. Склонность субъектов экономики (населения) к сбережению и, соответственно, к потреблению. При одинаковом совокупном доходе на совокупный спрос влияет и то, какая доля дохода тратится, какая сберегается, поскольку именно готовность расходовать имеющиеся средства определяет спрос. Особое значение имеет предельная склонность к сбережению. Данный фактор заслуживает особого внимания, поскольку с ним связано действие мультипликатора совокупного спроса.

Предельная склонность к сбережению (MPS) характеризует долю прироста дохода (ΔY), идущую на сбережение, означая прирост сбережения (ΔS):

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y} .$$

Если, к примеру, доход субъектов экономики возрос на 100 ед., из них 75 ед. составили расходы, а 25 ед. сберегается, то предельная склонность к сбережению (MPS) составит 1/4. При этой склонности к сбережению совокупный спрос в результате роста доходов на 100 ед. возрастет на 400 ед. в соответствии с мультипликатором, равным 4. Мультипликатор совокупного спроса (M) определяется путем отношения единицы, за которую взят весь прирост дохода, к доле сберегаемой части этого дохода – 1/4:

$$M = \frac{1}{1/4} = 4 .$$

Мультипликационный эффект здесь проявляется потому, что часть прироста дохода, предназначенная на потребление (75 ед.), расходуясь одними лицами (покупателями), превращается в доходы других лиц (продавцов), которые, в свою очередь, с учетом той же склонности к сбережению полученную сумму делят на сбережения и расходы. Последние становятся доходами других продавцов и также делятся на сбережения и расходы и т.д. до последней денежной единицы. Сумма совокупных расходов составит 400, обуславливая соответствующий прирост совокупного спроса. В свою очередь, сумма сбережений в конечном итоге будет равна первоначальному приросту дохода. Благодаря этому происходит восстановление нарушенного приростом дохода равенства между совокупным спросом и совокупным предложением.

Мультипликационный эффект возникает при изменении в потребительских расходах, государственных закупках, инвестициях, чистом экспорте, действуя как в сторону увеличения совокупного спроса, так и в сторону сокращения и тем самым усиливая колебания совокупного спроса и всей экономики. В этой связи, например, можно говорить о действии налогового мультипликатора, проявляющегося через влияние налогов на доходы и расходы субъектов экономики. Здесь налог предстает как форма принудительного сбережения.

Кроме того, склонность к сбережению может быть дополнена склонностью к импорту, определяемой долей дохода, направляемой на приобретение импортных товаров. Очевидно, что высокая доля уменьшает совокупный спрос на отечественные товары. Доля прироста дохода, предназначенная для покупки импортных товаров, характеризует предельную склонность к импорту. Вместе с предельной склонностью к сбережению, отражающей и налоговые изъятия, она составляет сложный мультипликатор. Если, например, вместе с налогом сберегается 1/4 часть дохода и на импорт предназначена 1/4 часть прироста того же дохода, то сложный мультипликатор составит 2:

$$M = \frac{1}{1/4 + 1/4} = 2 .$$

В завершение нашего анализа неценовых факторов спроса добавим, что графически их действие иллюстрируется путем смещения кривой совокупного спроса вправо или влево от ее исходного положения.

3.3. СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СОВОКУПНЫМ СПРОСОМ

Под совокупным предложением понимается совокупность конечных товаров, предлагаемых на рынках страны в данный период времени при данных условиях.

Поскольку совокупное предложение представляет объем реального производства, то в данный временной период по своей величине оно может быть равным ВВП, если экспорт возмещается импортом и чистый экспорт сводится к нулю.

Источником обеспечения совокупного предложения является общественное производство, однако в краткосрочном и среднесрочном плане производство может быть дополнено товарными запасами. Причем производство товаров, обеспечивающих предложение в данной стране, может осуществляться и за пределами страны. Речь идет об импорте как об одном из источников совокупного предложения.

Знание источников совокупного предложения позволяет лучше увидеть его факторы. Они также делятся на ценовые и неценовые.

К ценовым факторам относится средний уровень цен на предлагаемые товары и услуги. Существует прямая зависимость совокупного предложения от уровня цен: выше уровень – выше предложение, и наоборот. Подобная зависимость иллюстрируется с помощью кривой предложения:

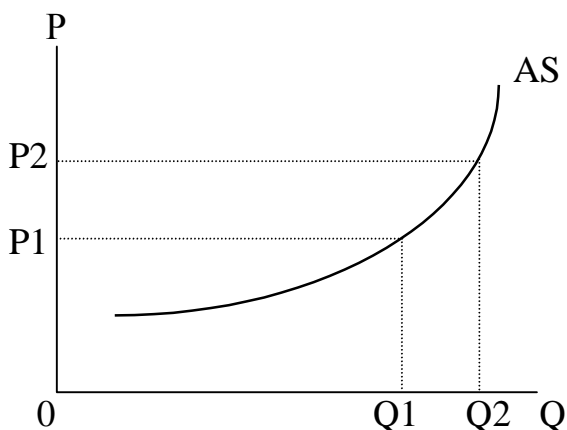


Рис. 3.3

Кривая совокупного предложения (AS) показывает уровень реального объема производства при каждом возможном уровне цен.

Показанная на рисунке зависимость совокупного предложения от уровня цен возникает вследствие следующих причин:

1) роста выгоды производства при опережающем повышении цен на конечные товары по сравнению с ростом цен на факторные товары. В том числе рост производства возможен за счет заемных средств, если повышение уровня цен опережает рост ставки ссудного процента;

2) вовлечения товарной массы из запасов в ответ на повышение цен на товары;

3) расширения импорта, если рост уровня цен не отражает девальвацию национальной валюты.

К неценовым факторам отнесем:

1. Наличие у предприятий незанятых факторов производства. В этом случае возможен рост совокупного предложения. Их отсутствие делает это невозможным даже при повышении уровня цен. Эту ситуацию можно изобразить с помощью различного наклона кривой предложения.

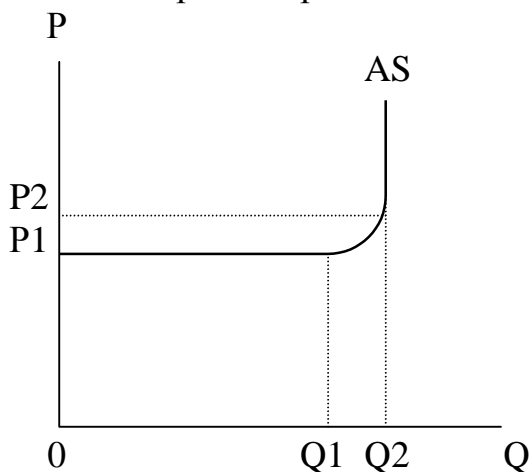


Рис. 3.4

Рисунок показывает, что объем совокупного предложения до величины $0Q_2$ обеспечивается за счет вовлечения в процесс производства товаров дополнительных факторов (производственных мощностей, работников, земельных участков), но далее рост предложения оказывается невозможным из-за отсутствия незанятых факторов — становится возможным лишь ценовое нарастание ВВП как источника совокупного предложения.

В макроэкономике горизонтальный отрезок кривой предложения получил название кейнсианского, поскольку именно Д.Кейнс особое внимание уделял ситуации с неполной занятостью факторов производства. Вертикальный отрезок кривой называется классическим, поскольку классики считают полную занятость факторов производства наиболее типичной для рыночной экономики.

2. Более высокую производительность новых факторов производства, применяемых взамен старых, выбывающих из производства. Если новые факторы более производительны, то возможен рост производства и совокупного предложения без количественного увеличения факторов производства.

3. Уровень издержек производства, в том числе обусловленный повышением цен на них. Если цены на факторные товары растут быстрее цен на товары, производимые с помощью этих факторов, то предложение меняется в сторону уменьшения. Эту ситуацию удобно изобразить с помощью смещения кривой совокупного предложения влево от исходного положения. Соответственно, все то, что влияет на уровень издержек, предстает как фактор совокупного предложения, например, налоги, ставка ссудного процента, уровень заработной платы и т.д. Здесь в качестве фактора совокупного предложения можно рассматривать и по-

литику государства, влияющую и на уровень налогов, и на ставку процента и т.д.

4. Товарные запасы и состояние складского хозяйства, определяющее возможность делать такие запасы.

5. Степень открытости национальной экономики и соотношение между экспортом и импортом товаров в данной стране.

6. Экономическую конъюнктуру.

7. Совокупный спрос. Изменение совокупного предложения может быть реакцией на изменение совокупного спроса. В отличие от микроуровня, где спрос и предложение какого-то товара взаимодействуют через цену данного товара, на макроуровне совокупное предложение может меняться непосредственно под воздействием совокупного спроса. Это возможно при неполной занятости факторов производства.

Для наглядности изобразим кривую совокупного предложения, состоящую из трех частей: кейнсианского, классического и промежуточного отрезков (рис. 3.5). Рисунок показывает, что перемещение кривой совокупного спроса в силу тех или иных причин с положения AD_1 на положение AD_2 ведет к увеличению совокупного предложения до OQ_2 при том же уровне цен OP_1 . Подобная реакция совокупного предложения стала возможной из-за наличия в обществе незанятых факторов производства. Однако дальнейшее изменение совокупного спроса в сторону увеличения до OQ_3 становится возможным в ответ на повышение уровня цен в основном путем дополнительной загрузки уже используемых факторов производства – увеличения коэффициента сменности, сверхурочных, повышенной интенсивности труда и т.п. Это последние резервы увеличения производства и совокупного предложения. Очевидно, что дальнейшее увеличение совокупного спроса уже не приведет к какому-либо росту предложения ввиду полной занятости факторов производства и отсутствия каких-то резервов. В ответ на увеличение совокупного спроса произойдет лишь повышение уровня цен, благодаря чему возросший совокупный спрос будет приведен в соответствие с совокупным предложением.

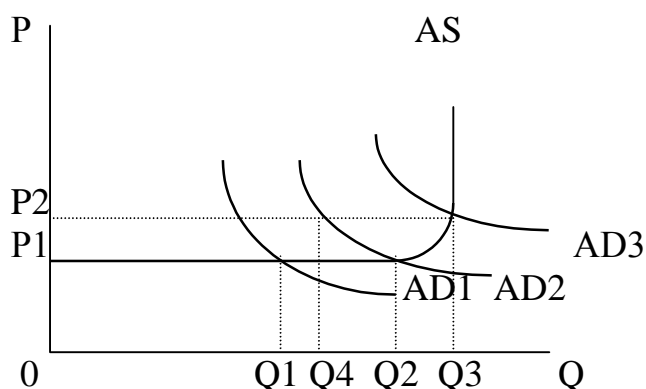


Рис. 3.5

Рисунок позволяет также увидеть, что макроэкономическое равновесие, проявляемое через равенство совокупного спроса и совокупного предложения

($AD=AS$), может возникать при разных состояниях экономики. Так, в первом случае подобное равенство, определяемое отрезком OQ_1 , достигнуто при неполной занятости факторов производства: наличии безработицы, неполной загрузке производственных мощностей, излишних материальных запасах. Во втором случае (отрезок OQ_2) равновесие обеспечено при полной занятости факторов производства и наличии некоторых резервов. В третьем случае равновесие обеспечивается ценами, поскольку все факторы и все резервы производства использованы.

В современных условиях совокупный спрос воздействует на совокупное предложение и в сторону его сокращения опять же не через соответствующее понижение уровня цен. Например, совокупный спрос меняется в сторону понижения, что показывается на рисунке сдвигом кривой с положения AD_3 на AD_2 . Предложение сокращается до OQ_4 , но не в ответ на понижение уровня цен до OP_1 , а в ответ на непосредственное уменьшение совокупного спроса при прежнем уровне цен OP_2 . Можно также видеть, что если бы предложение сокращалось в ответ на понижение уровня цен, то это сокращение было бы не столь значительным – лишь на величину Q_3Q_2 . Подобное явление, при котором цены не имеют обратного хода даже при понижении совокупного спроса, в экономической литературе получило название «эффект храповика».

3.4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА ПРИ ПРОСТОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

Равенство совокупного спроса и совокупного предложения, означая макроэкономическое равновесие, предполагает то, что весь произведенный общественный продукт должен быть реализован. С точки зрения микроэкономики это означает, что предприятия-товаропроизводители получают от продажи товаров выручку, за счет которой покрывают издержки производства и получают прибыль, имея тем самым возможность продолжать производство. С точки зрения макроэкономики реализация общественного продукта позволяет формировать воспроизводственные фонды, необходимые для возобновления производства.

Однако есть и различия в подходах с точки зрения этих уровней. Так, для предприятия все равно, что производить, лишь бы товар был куплен и получен доход. С точки зрения макроуровня необходимы те товары, которые обеспечивают формирование воспроизводственных фондов в определенных соотношениях – пропорциях. Причем эти пропорции должны быть соблюдены как в натурально-вещественной, так и в стоимостной, или денежной, форме.

На микроуровне это означает, что товары должны быть проданы по такой цене, которая позволяет иметь выручку, достаточную для возмещения используемых средств производства, выплаты заработной платы и необходимую для развития производства прибыль.

На макроуровне это обеспечивает формирование фонда возмещения средств производства, фонда потребления и фонда накопления в их натурально-вещественной и стоимостной (денежной) формах.

Чтобы понять важность реализации общественного продукта и по натурально-вещественной, и по стоимостной форме, возьмем упрощенный пример, характеризующий условия реализации при простом воспроизводстве. Для этого используем матричную форму записи общественного продукта, учитывающую его натурально-вещественную и стоимостную форму, взяв пример из второго тома «Капитала» К. Маркса.

	9000w	6000c	1500v	1500m
I	6000w	4000c	1000v	1000m
II	3000w	2000c	500v	500m

Таблица представляет собой упрощенную двухпредметную модель общественного воспроизводства. Верхняя строка отражает деление общественного продукта, равного 9000 единиц, на три части согласно трем составляющим стоимости: 6000c – стоимость постоянного капитала, который полностью затрачен на производство продукта и требует возмещения; 1500v – стоимость необходимого продукта; 1500m – стоимость прибавочного продукта.

Вторая строка отражает стоимость продукции I подразделения общественного производства, то есть средств производства. Эта стоимость, равная 6000 w, делится на 4000c – стоимость постоянного капитала, 1000v – стоимость необходимого продукта и 1000m – стоимость прибавочного продукта.

Нижняя строка отражает продукцию II подразделения общественного производства, равную 3000w. Ее стоимость делится на 2000c – стоимость постоянного капитала, 500v – необходимого продукта и 500m – прибавочного продукта.

Предполагается, что при производстве общественного продукта использованы все средства производства и предметы потребления. Чтобы возобновить производство, необходимо содержащий средства производства и предметы потребления общественный продукт распределить по двум подразделениям и занятым в них субъектам таким образом, чтобы использованные в них средства производства и предметы потребления были заменены новыми не только по натуре, но и по стоимости. Это распределение происходит через рынок в процессе купли-продажи произведенных товаров. Предполагается, что такая купля-продажа осуществляется по стоимости. Возможность покупки товаров на внешнем рынке здесь исключается, модель действует в рамках национальных границ.

Посмотрим, как происходит реализация составных частей общественного продукта и формирование необходимых для простого воспроизводства фондов.

Начнем с продукции I подразделения, где произведены средства производства.

Часть их в объеме 4000c распределяется внутри этого подразделения, благодаря чему здесь формируется фонд возмещения использованных средств производства. Здесь происходит обмен по схеме СП ↔ СП, когда одни средства производства меняются на другие.

Другая часть средств производства на сумму 1000v+1000m направляется во II подразделение в обмен на необходимые предметы потребления по схеме СП ↔ ПП.

В результате этого обмена в I подразделении формируется фонд потребления, а во II – фонд возмещения средств производства. В результате в I подразделении формируются необходимые для возобновления производства фонды.

Теперь рассмотрим процесс реализации во II подразделении.

Часть предметов потребления в объеме $500v+500m$ реализуется внутри данного подразделения по схеме $III \leftrightarrow III$. Благодаря этому здесь формируется фонд потребления.

Другая часть в объеме $1000c$, как уже отмечалось, направляется в I подразделение в обмен на необходимые средства производства по рассмотренной нами схеме $III \leftrightarrow CI$. Благодаря этому во II подразделении наряду с фондом потребления формируется фонд возмещения использованных средств производства, и оно может возобновлять производство.

Таким образом, выявляются 3 основных условия реализации общественного продукта при простом воспроизводстве:

1. $(V + M)I = CI$. Это означает, что фонд потребления в I подразделении должен равняться фонду возмещения II подразделения.

2. $CI + CII = (C + V + M)I$. Это означает, что фонд возмещения I и II подразделений должен равняться сумме произведенных в I подразделении товаров.

3. $(V + M)I + (C + M)II = (C + V + M)II$. Это означает, что фонд потребления I и II подразделений должен равняться сумме произведенных во II подразделении товаров.

В целом можно видеть, что рассмотренные схемы представляют собой модели общего макроэкономического равновесия при полной занятости факторов производства и полной реализации общественного продукта в условиях простого воспроизводства. Общее равновесие складывается из равновесий на отдельных рынках потребительских, факторных и других товаров.

3.5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА ПРИ РАСШИРЕННОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

В отличие от простого, расширенное воспроизводство предполагает наряду с фондами возмещения и потребления формирование фонда накопления. Это значительно усложняет проблему реализации при расширенном воспроизводстве.

Как решается эта проблема рассмотрим на примере таблицы, составленной на основе взятых из «Капитала» К. Маркса данных.

	9000w	5500c	1750v	1750m
I	6000w	4000c	1000v	1000m
II	3000w	1500c	750v	750m

Данные таблицы представляют ситуацию на конец периода, когда произведен общественный продукт на сумму 9000w и полностью потреблен продукт, произведенный за предыдущий период. Произведенный в I подразделении продукт на сумму 6000w и продукт II подразделения 3000w надо распределить таким

образом, чтобы в этих подразделениях были фонды возмещения, потребления и накопления. Последний фонд необходим для обеспечения расширенного воспроизводства, и для его формирования необходимо прибавочный продукт I (1750m) и II подразделений (750m) разделить на две части – одну направить на потребление, а другую – на накопление.

Начнем с I подразделения. Предположим, что 1000m делится на две равные части: 500 должно пойти на потребление и 500 – на накопление. Причем из второй половины 400 должно пойти на производственное накопление, то есть на увеличение необходимых для нового производства средств производства, а 100 – на непроизводственное накопление, то есть на увеличение фонда потребления работников производственной сферы.

С учетом этих требований реализация продукции I подразделения произойдет следующим образом:

4000с распределится внутри данного подразделения, одни средства производства обменяются на другие по схеме СП ↔ СП.

1000v должно быть направлено во II подразделение, чтобы средства производства поменять на предметы потребления, необходимые для формирования фонда накопления (СП ↔ ПП).

500m, входящие в прибавочный продукт и предназначенные для потребления занятых в непроизводственной сфере, направляются во II подразделение в обмен на предметы потребления (СП ↔ ПП).

400m, предназначенные на производственное накопление, должны обменяться внутри I подразделения по схеме СП ↔ СП.

100m, предназначенные на непроизводственное накопление, направляются во II подразделение в обмен на предметы потребления по схеме (СП ↔ ПП).

Теперь посмотрим, как произойдет реализация во II подразделении.

1500с должно быть направлено в I подразделение в обмен на предлагаемые средства производства (ПП ↔ СП).

750v, предназначенные на потребление, обменяются внутри II подразделения (ПП ↔ ПП).

Поскольку I подразделение предложило II подразделению средств производства на сумму $1600 = 1000с + 500m + 100m$, то последнее должно предложить столько же, то есть взять из прибавочного продукта 100m и добавить их к уже направленным в I подразделение 1500с. Вот почему 750m делится на 650 и 100.

Таким образом, 100m направляется в I подразделение (ПП ↔ СП), благодаря чему II подразделение имеет дополнительные средства производства.

Дополнительные средства производства требуют дополнительных рабочих, что требует увеличения фонда потребления производственной сферы. Это происходит опять же за счет прибавочного продукта. С учетом строения капитала во II подразделении 2 : 1 при увеличении постоянного капитала на 100 требуется увеличение переменного капитала на 50. Из оставшегося прибавочного продукта (650m) берется 50 и обменивается внутри данного подразделения (ПП ↔ ПП).

Остальные предметы потребления на сумму 600m также обмениваются внутри II подразделения (ПП ↔ ПП).

В результате реализации всех частей общественного продукта новый период начнется с возросших размеров постоянного и переменного капиталов:

$$4400c + 1100v \text{ в I подразделении и} \\ 1600c + 800v \text{ во II подразделении.}$$

Тем самым созданы возможности расширенного воспроизводства.

Выделяются 3 основных условия расширенного воспроизводства:

1. $(V + M)I > CI$.
2. $CI + CII < (C + V + M)I$.
3. $(V + M)I + (V + M)II > (C + V + M)II$.

Знак неравенства в этих трех условиях объясняется тем, что во всех формулах часть M идет на расширение.

Реализация всех частей произведенного общественного продукта предполагает равенство при обмене. Поэтому необходимо выделить условия реализации при расширенном воспроизводстве. Их также три:

1. $1000vI + 600mI = 1500cII + 100mII$.
2. $4000cI + 400mI + 1500cII + 100mII = 6000(c+v+m)I$.
3. $1000vI + 100mI + 500mI + 750vII + 50mII + 600mII = 3000(c+v+m)II$.

Отмеченные равенства представляют теоретические модели макроэкономического равновесия при полной занятости факторов производства и полной реализации общественного продукта при расширенном воспроизводстве.

Контрольные вопросы и задания

1. Чем характеризуется общественное воспроизводство? Каковы его объекты? Какие воспроизводственные фонды существуют в экономике?

2. Перечислите основные макроэкономические пропорции. Чем можно объяснить динамичность пропорций? Как происходит изменение макроэкономических пропорций?

3. Что такое совокупный спрос? Перечислите факторы, определяющие его величину. Объясните причины обратной связи между совокупным спросом и национальным уровнем цен.

4. Объясните действие мультипликатора совокупного спроса. Почему он связан со склонностью к сбережению? Потребление в стране задано функцией $C = 80 + 0,4Y$, где Y – доход, равный 200 млрд р. Определите склонность к сбережению. На сколько может возрасти совокупный спрос при повышении дохода на 20 млрд р.?

5. Что такое совокупное предложение? Перечислите его факторы. Объясните влияние на совокупное предложение совокупного спроса. В чем различие кейнсианского и неоклассического подходов к оценке этого влияния?

6. Как проявляется макроэкономическое равновесие? Чем частичное равновесие в экономике отличается от полного? В чем суть «эффекта храповика»?

7. Почему на макроуровне особую важность приобретает проблема реализации составных частей общественного продукта? При каких условиях возможно простое и расширенное воспроизводство общественного продукта?

Исходя из следующих данных, характеризующих простое воспроизводство, определите величины X и Y : $X=200cI+50vI + Y$; $150wII=100cII+25vII+25mII$.

Глава 4. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Мы знаем, что в рыночной экономике исключительную роль играют деньги. Макроэкономический подход к деньгам позволяет увидеть, что совокупность различных видов денег и существующих по их поводу отношений предстает как система, образующая особую сферу любого национального хозяйства и требующая отдельного рассмотрения.

4.1. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Денежная система любого общества представляет собой совокупность денежных знаков с соответствующим масштабом цен, различных видов денег, органов и учреждений, обеспечивающих эмиссию и движение денег, а также законов и правил, определяющих их действие.

Из приведенного определения денежной системы видно, что денежная система, как и всякая система, состоит из совокупности взаимосвязанных элементов, главным из которых являются деньги как всеобщий стоимостный эквивалент.

В каждой стране деньги имеют названия и определенный масштаб. Например, в России деньги называются рублями и один рубль делится на сто копеек.

Стоимость денежной единицы выражается через масштаб цен. Первоначально масштаб цен означал весовое количество денежного металла, принятого в стране в качестве денежной единицы. Например, в Англии и во Франции это был фунт серебра, и денежные единицы так и назывались – фунт в Англии и ливр во Франции. Со временем масштаб цен обособился от весового содержания денежной единицы. В настоящее время масштаб цен проявляется при измерении стоимостей товаров посредством цен.

В современной экономике деньги могут иметь следующие виды.

1. Монеты как удостоверенные государством металлические знаки стоимости. Монеты бывают товарными, воплощающими в себе ту стоимость, которая ими обозначается. Таковыми раньше были золотые, серебряные и медные монеты. В настоящее время монеты нетоварные – их номинальная стоимость оказывается выше реальной, поскольку они сделаны из недорогих металлов. В современных условиях доля монет в денежной массе в разных странах составляет 2 – 3%.

2. Бумажные деньги как удостоверенные государством бумажные знаки стоимости с принудительным курсом. Возможность возникновения таких денег обусловлена тем, что деньги как мера стоимости являются идеальными, то есть мысленно воображаемыми, а как средство обращения, будучи реальными, носят мимолетный характер. Являясь символами настоящих товарных денег благодаря определенному порядку их эмиссии и обращения, бумажные знаки стоимости играют роль настоящих денег. При эмиссии бумажных денег учитывается закон де-

нежного обращения, который в макроэкономике выражается через формулу Фишера: $MV = PQ$.

Монеты и бумажные деньги образуют наличные деньги, так как они есть в наличии, они видны, их можно взять в руки, кому-то передать и т.д.

3. Банковские депозиты в виде вкладов населения, предприятий, учреждений на текущих счетах в банках. Эти вклады образуют основу безналичных денег, так как они существуют в виде записей на банковских счетах. Соответственно, расчеты между субъектами экономики, например, между покупателями и продавцами, могут осуществляться путем внесения изменений в их банковских счетах. Например, со счета покупателя какая-то сумма может быть перенесена на счет продавца. Здесь видно, что хотя денег в наличии нет, сделка купли-продажи произошла так же, как и при наличных деньгах – товар перешел из рук продавца в руки покупателя, а деньги – от покупателя к продавцу.

Тем не менее, если наличные деньги можно легко превратить в безналичные, положив их в банк, то обратно превратить безналичные деньги в наличные не всегда просто. Например, вкладчик положил в банк 1 млн р., которые тот предоставил в виде ссуд предприятиям. Если спустя какое-то время вкладчик захочет снять свой вклад и получить наличные деньги, то его желание может быть исполнено не сразу. Иногда приходится ждать, пока в банке не появится требуемая сумма.

Обычно вкладчики получают чековые книжки, представляющие собой набор квитанций, которые, будучи заполненными их владельцами, превращаются в чеки. Чек – это денежный документ, содержащий приказ банку на выдачу предъявителю чека указанной на нем денежной суммы. Чек, сам по себе не являясь деньгами, может их заменить в качестве платежного средства – с помощью чека можно рассчитаться также, как и с помощью денег.

К такого рода заменителям денег относятся также и кредитные карточки, и дорожные чеки, выдаваемые банками и бюро путешествий. В современных условиях в качестве инструмента безналичных расчетов широко используются расчетные карточки. Их возникновение связано с заменой бумажных носителей банковской информации электронными. Использование магнитной карточки позволяет автоматически перевести соответствующую сумму со счета покупателя на счет продавца. Это дает основание говорить о возникновении электронных денег.

4. Срочные вклады в банках. Вклады делятся на краткосрочные до шести месяцев, среднесрочные – до года и долгосрочные – свыше года. В отличие от вкладов на текущие счета, деньги в виде срочных вкладов можно получить по истечению соответствующего срока. Свидетельством такого вклада является сертификат, который так же можно использовать как денежное средство при некоторых сделках. Поэтому сертификаты нередко считают «почти деньгами».

5. К такого рода «почти деньгам» относят некоторые виды ценных бумаг: акции, векселя, облигации, прежде всего те, в которые вложены деньги на небольшой срок, но под большой процент, то есть высоколиквидные ценные бумаги.

4.2. ТИПЫ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ

Отмеченное разнообразие видов денег является результатом длительного развития денежной системы.

В момент своего возникновения система была относительно проста. Роль денег выполняло золото, серебро или то и другое. Соответственно денежная система характеризовалась либо как монометаллическая, основанная на одном денежном металле, либо как биметаллическая, основанная на одновременном использовании двух денежных металлов – золота и серебра.

Во второй половине XIX в. практически все страны перешли на золотомонетный стандарт. Для данного типа денежной системы были характерны следующие особенности.

1. Свободная чеканка золотых монет.
2. Свободный обмен бумажных денег на золотые монеты, и наоборот, с учетом соответствующего масштаба цен.
3. Свободное движение национальных денег между странами.
4. Стихийное действие закона денежного обращения. Если, например, в обращение направлялось излишнее количество денег, то это приводило к тому, что лишние деньги уходили из обращения в качестве средства накопления в резерв, и выходили оттуда при недостатке денег в обращении. В том числе недостаток денег мог восполняться путем эмиссии бумажных денег на сумму золотых денег, находившихся в резерве.

Система золотого стандарта существовала до Первой мировой войны, во время которой бумажные деньги стали печатать вне их связи с золотом, сверх того, что требовал закон денежного обращения. Их уже нельзя было обменять на золото, что означало крах данного типа денежной системы.

После войны в Англии и Франции возникла система золотослиткового стандарта. Она основывалась на возможности обмена бумажных денег на золото в объеме стоимости стандартного золотого слитка. Обменять на золото можно было довольно крупные суммы денег, что ограничивало возможность такого обмена.

В других странах возникла золотодевизная денежная система. Она предполагала возможность превращения национальных денег в золото путем их обмена на иностранную валюту, способную обмениваться на золото.

Кризис 1929 – 1933 гг. подорвал обе эти системы. В 30-е гг. произошла демонетизация золота. Оно ушло из денежного обращения и перестало играть роль денег на национальном уровне. Возродить денежную роль золота не удалось и после Второй мировой войны. Практически во всех странах золота было недостаточно для того, чтобы его использовать в качестве денег.

Единственная страна, золотые запасы которой позволяли обменивать национальную валюту на золото, были США. По существу, благодаря этому запасу в западных странах возродилась золотодевизная денежная система, предполагавшая возможность обмена национальных валют на золото через их предварительный обмен на доллары.

Однако истощение золотых запасов США привело к крушению этой системы в начале 70-х гг. К настоящему времени сложился тип денежной системы, для которой характерны следующие особенности:

- 1) окончательный уход золота из обращения во всех странах;
- 2) широкое использование безналичных расчетов в товарно-денежных сделках – до 85% и более всех расчетов;
- 3) тесная связь денежного обращения с кредитными отношениями, в результате которых возникают кредитные деньги, создаваемые не только государством через центральный банк, но и частными коммерческими банками;
- 4) зависимость денежной системы от соблюдения законов и правил денежного обращения, регламентирующих эмиссию денег, их обращение, ведение безналичного оборота.

4.3. ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ

Итак, денежная система каждой страны состоит из различных видов денег. То, что эти виды различаются по своему содержанию и функциональному назначению, создает возможность и необходимость всю денежную массу делить на отдельные агрегаты, или массивы. Каждый денежный агрегат состоит из определенного вида денег, причем каждый последующий агрегат отличается от предыдущего тем, что дополнительно включает в себя новый вид денег, характеризующийся меньшей ликвидностью. В результате деньги с большей ликвидностью становятся частью денежного агрегата с меньшей ликвидностью. Действует своеобразный принцип матрешки.

Во многих странах выделяют три главных агрегата, которые последовательно обозначаются М1, М2, М3.

Их основой считается агрегат М0, который выступает в виде совокупности наличных денег как наиболее ликвидных.

Агрегат М1 соответственно включает в себя М0 и деньги в виде вкладов до востребования. Это так называемые деньги для сделок. Поскольку в современных условиях деньги с текущего счета можно снимать с помощью электронной карточки, получается, что данный агрегат состоит из высоколиквидных денег.

Следующий агрегат М2, помимо агрегата М1, включает деньги в виде относительно небольших по размерам краткосрочных вкладов. Например, в США в агрегат М2 включают краткосрочные вклады размером до 120 тыс. долл. Такие вклады можно снять по истечении их срока, так что ликвидность денег здесь не столько высока как в агрегате М1.

Агрегат М3 включает агрегат М2 и деньги в виде долгосрочных вкладов в крупных размерах. Ликвидность последних не высока, так как их можно использовать в качестве платежного средства по истечении срока хранения в банке. Долгосрочные вклады многие делают, потому что по ним платят более высокий процент, чем по краткосрочным вкладам.

В ряде стран существует агрегат М4, которой помимо агрегата М3 включает некоторые ценные бумаги в виде сберегательных облигаций, казначейских векселей и т.д. со сроком погашения до полутора лет. В США такой агрегат обозначается буквой L. В некоторых странах есть агрегаты М5 и т.д. В России, как и в США, существуют четыре агрегата.

В разных странах соотношение между различными агрегатами различное в зависимости от развитости безналичного расчета, кредитных отношений и банковского дела. Особенно значительна здесь разница между Россией и США.

Таблица 4.1

Структура денежных агрегатов в США и России, %

Страна	M1	M2	M3	L
США	15	65	80	100
Россия	60	80	90	100

Разным является и коэффициент монетизации ВВП, который определяется путем отношения агрегата M2 к ВВП. В США он близок к 100, тогда как в России – на начало 2000 г. – 16,2. Низкий коэффициент монетизации поддерживается для борьбы с инфляцией. Однако он сдерживает развитие производства, так как ограничивается совокупный спрос, возникает проблема неплатежей и т.п.

Недостаток денег в России компенсируется их высокой оборачиваемостью. Скорость оборота определяется путем отношения ВВП к M2. В России эта скорость выше 6, хотя нормальной считается скорость равная 1. Высокая скорость оборота денег свидетельствует о преобладании в денежной массе так называемых «коротких денег», то есть денег, используемых на текущие расходы: на выплату заработной платы, пенсий и т.п., которые расходуются на покупки товаров, формируя доходы предприятий. Эти доходы опять же используются на выплату зарплаты и т.д. Преобладание «коротких денег» свидетельствует о том, что деньги обслуживают сферу обращения, а не производство, так как они обращаются в основном между торгующими предприятиями, населением, банками и госбюджетом.

Подобное использование денег ведет к «проеданию» основных фондов предприятий, формирование и обновление которых связано с использованием «длинных денег», то есть денег с длительным временем оборота. Недостаток «длинных денег» ведет к тому, что износ производственных фондов не возмещается в полной мере и они стареют.

4.4. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

До сих пор мы подходили к деньгам как к инструменту, обеспечивающему функционирование товарных рынков, прежде всего рынков потребительских и факторных товаров. Однако и сами деньги могут быть товаром как объектом купли-продажи на особых денежных рынках.

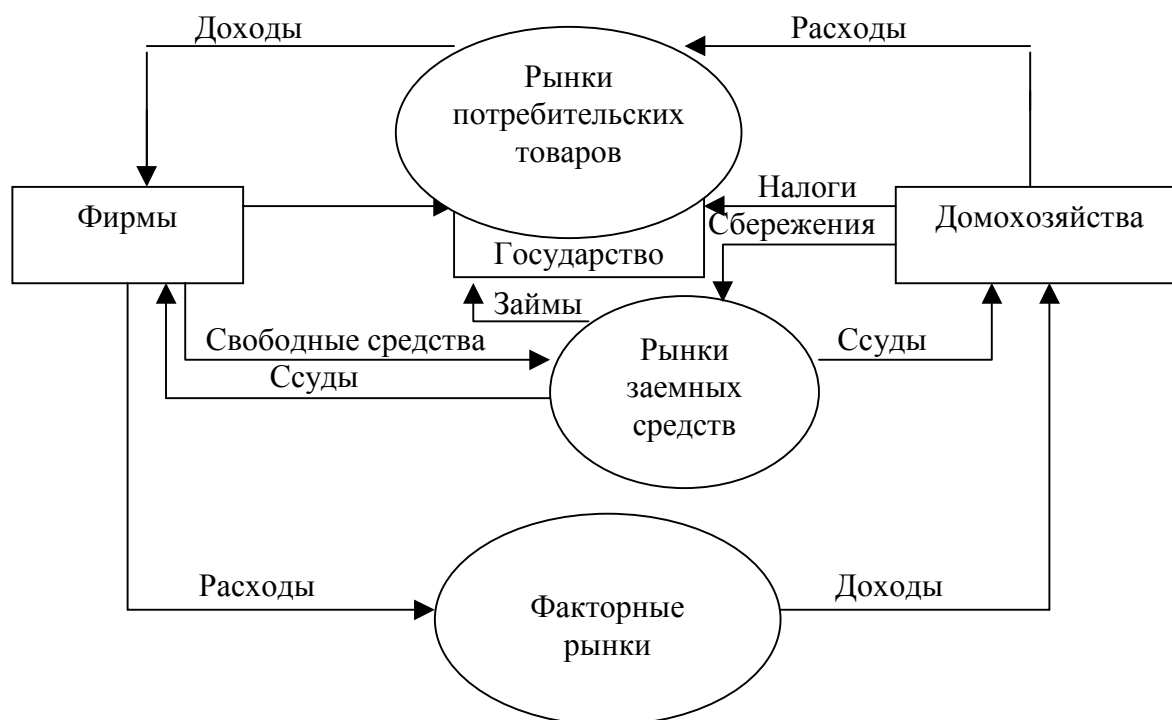


Рис. 4.1. Кругооборот денежных средств

Макроэкономика под денежным рынком понимает рынок краткосрочных займов. Его существование связано с кругооборотом денежных средств, что видно из выше представленной схемы.

Схема показывает, что на ссудный рынок идет поток денежных средств, которые формируют их предложение, а из него идут ссуды, формирующие удовлетворенный спрос на деньги. Очевидно, что фактический спрос может быть и больше. Тем самым здесь, как и на любом рынке, формируются спрос и предложение. Их взаимодействие происходит через цену в виде процента по ссудам.

Предложение определяется количеством временно свободных денежных средств населения (домохозяйств), фирм и учреждений, включая банки, сберегательные кассы, страховые компании, инвестиционные, пенсионные и прочие фонды и финансовые учреждения, которые предстают как субъекты денежного рынка. Понятие «временно свободные» означает то, что деньги на какое-то время, иногда на сутки и даже часы, их владельцам не нужны и с помощью учреждений, где деньги хранятся, они могут стать объектом предложения на денежном рынке.

Особую роль в обеспечении такого предложения играют банки, в которых хранятся временно свободные денежные средства населения и предприятий.

Но не все денежные средства, хранящиеся у банков, могут формировать предложение на денежных рынках, так как банки должны иметь обязательные резервы, чтобы иметь возможность выдавать деньги по первому предъявлению вкладчиков.

Необходимость в денежных резервах отражает факт балансирования каждого банка между ликвидностью и прибыльностью, что достаточно наглядно видно на рис. 4.2.

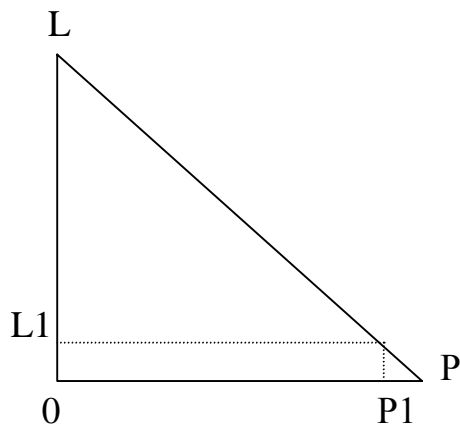


Рис. 4.2

На рисунке отрезок OP означает величину денежных средств, которыми располагает банк и которые он может выдать в виде ссуд в расчете на получение процентов и, соответственно, прибыли. Чем больше денег он выдаст в виде ссуд, тем больше у него будет прибыль. Поэтому банк заинтересован выдать все деньги. Но в этом случае ликвидность банка будет нулевой и если к нему обратятся вкладчики за своими вкладами, то банк не сможет их просьбу удовлетворить. Если такие отказы будут со стороны всех банков, то вкладчики не будут доверять деньги банкам и банковская система прекратит свое существование.

В то же время, если банки будут все деньги вкладчиков хранить у себя, то их ликвидность будет стопроцентной, на рисунке это обозначено отрезком OL . Но в таком случае прибыльность банков будет нулевой. Это также лишит банковскую деятельность смысла. Необходимо, чтобы у банков была и ликвидность, и прибыльность. Однако, как правило, банки в погоне за прибылью стремятся выдать денег в виде ссуд как можно больше, сводя ликвидность к нулю и тем самым ставя под угрозу положение всей банковской системы.

Для того чтобы устранить такую угрозу, государство через центральный банк устанавливает норму обязательного банковского резерва в виде доли средств банка, которая должна находиться в банке в виде кассовой наличности, а иногда для надежности передаваться в виде вклада центральному банку. Норма, влияя на возможность выдачи банками займов, тем самым влияет и на предложение денег: выше норма – ниже предложение, и наоборот. Так, на рисунке отрезок $OL1$ означает часть денежных средств банка, которую надо иметь в качестве обязательного резерва. Соответственно, в виде ссуд банк может выдать денег не более $OP1$. Разница между фактическими резервами и обязательными резервами образует избыточные резервы, из которых банк может предоставлять ссуды.

Влияние нормы обязательного банковского резерва на предложение усиливается через денежный мультипликатор. Для того чтобы понять сущность этого мультипликатора, возьмем следующий пример. В банк А сделан вклад в размере 1000 р. Эта сумма увеличивает его активы и пассивы: активы – это денежные средства, которые приносят банку доход, а пассивы – денежные средства, требующие от банка расходов. Благодаря вкладу соотношение активов и пассивов банка будет следующим:

Активы	Пассивы
Резервы + 1000 р.	Депозиты + 1000 р.
900 ←	→ 100
(избыточные резервы)	(обязательный резерв)

Вклад увеличил резервы банка на 1000 р. Но здесь предполагается, что норма обязательного банковского резерва составляет 10%. С учетом этой нормы происходит деление вклада на две части – 100 р. направляется в обязательный банковский резерв, а 900 р. может быть выдано в виде ссуд.

Если ссуда выдана и на нее что-то приобретено, это означает, что данная денежная сумма оказалась у продавца, который ее для хранения кладет в банк (в этот же или другой, например, в банк Б). Активы этого банка Б возрасли на 900 р., которые в соответствии с нормой обязательного банковского резерва делятся на 90 р., направляемые в обязательный резерв и на 810 р., выдаваемые в виде ссуд. Предложение денег со стороны банков таким образом составит $900 + 810 = 1710$ р.

Если предположить, что сумма 820 р. также в виде вклада попадет в банк В, а затем ее соответствующая доля попадет в банк Г и т.д., то в конечном счете общее предложение денег, вызванное первоначальным вкладом в 1000 р., составит 10 000 р.

Эту сумму можно подсчитать с помощью денежного мультипликатора, который определяется путем отношения единицы к норме обязательного банковского резерва:

$$Mm = \frac{1}{r} = \frac{1}{0,1} = 10.$$

Умножим 1000 р. на мультипликатор и получим 10 000 р.:
 $1000 \times 10 = 10000.$

Денежный мультипликатор, таким образом, представляет собой коэффициент, показывающий во сколько раз может увеличиться первоначальная сумма, положенная в банк в виде вклада.

Следует заметить, что денежный мультипликатор действует и в обратном порядке, соответствующим образом уменьшая предложение в случае снятия вклада.

Теперь обратим внимание на спрос на денежном рынке. Спрос на деньги представляет собой то количество денег, которое необходимо экономическим субъектам для погашения долгов и для покупки ценных бумаг, приносящих процент.

Спрос, таким образом, складывается из двух составляющих:

1. Деньги, необходимые как средство платежа. Это так называемый спрос для сделок.

2. Деньги, необходимые для превращения их в ценные бумаги, дающие большие проценты, чем деньги, положенные на банковский счет. Эти деньги называют также спросом со стороны активов, под которыми понимаются ценные бумаги. Под ценными бумагами здесь обычно подразумеваются краткосрочные облигации. Высокий процент на облигации ведет к росту спроса на них. Но не всегда желающие их купить имеют для этого деньги. В этом случае приходится

обращаться на денежный рынок. Такой спрос на денежном рынке называют спекулятивным. Однако ценные бумаги нередко покупают для обеспечения большей надежности портфеля финансовых средств (активов). Когда активы состоят не только из наличных денег, которые не дают доход, но являются надежным ликвидным средством, но и из вкладов, акций, облигаций, то такие активы олицетворяют возрастающее при минимальном риске богатство.

Взаимодействие спроса и предложения на денежном рынке осуществляется через процент, выступающий в роли цены денег как специфического товара. В проценте, как в цене, отражаются интересы как покупателей, так и продавцов.

Для покупателей процент отражает полезность денег. Это может быть полезность денег как платежного средства, позволяющего им избавиться от долгов. Полезность денег может заключаться и в возможности приобретения на них ценных бумаг, приносящих высокий процент.

Продавцы, дающие деньги в долг, через процент оценивают будущую стоимость денег. По существу, процент предстает как разница между настоящей и будущей стоимостью денег, отданных в долг.

Непосредственно взаимодействие спроса и предложения на денежном рынке происходит через норму процента, которая повышается при превышении спроса над предложением, и наоборот. Как и на обычном рынке, здесь также существует обратная зависимость спроса и прямая предложения от нормы процента.

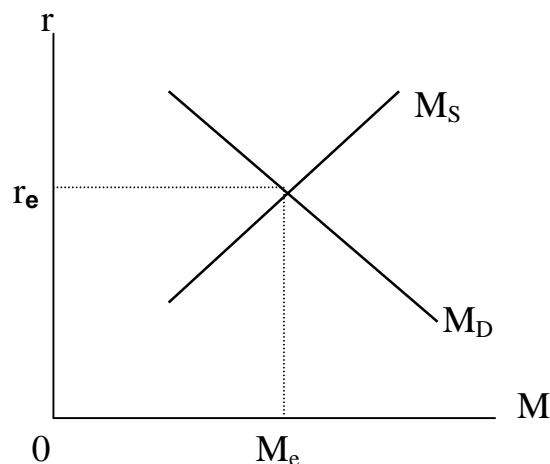


Рис. 4.3

Рис. 4.3 показывает, что при равенстве спроса и предложения (OM_e) устанавливается равновесная норма процента (r_e).

Важной особенностью денежного рынка является зависимость нормы процента от рынка ценных бумаг, состояние которого может нарушать равновесие на денежном рынке и восстанавливать его. Представим, что на рынке ценных бумаг появились облигации стоимостью 1000 р., дающие процент 200 р. Норма процента составляет 20%. Если на денежном рынке норма всего 10%, то здесь возрастет спрос на деньги для того, чтобы их использовать для покупки облигаций. Соответственно сократится и предложение, так как для владельцев денег также будет выгодно купить высокодоходные облигации, чем отдавать деньги в долг под низкий процент. В результате роста спроса и падения предложения норма процента

на денежном рынке пойдет вверх. На рынке ценных бумаг ситуация будет иной. Рост спроса на облигации при данном предложении приведет к повышению их цены, а значит, к снижению нормы процента. Например, за облигацию станут давать 2000 р. Это будет означать падение нормы процента до 10%. Будет выгоднее избавляться от облигаций и направлять деньги на денежный рынок, где норма процента оказывается выше. Движение денег между этими рынками в конечном итоге приведет к установлению общей для них нормы процента, например, 15%, при которой на обоих рынках возникает равновесие.

Равновесие на денежном рынке является одним из условий обеспечения стабильности денег, что, с свою очередь, является условием общего макроэкономического равновесия.

Однако в экономической теории выделяются два знакомых нам подхода к роли денег и денежного рынка в экономике: классическое и кейнсианское.

Классический подход характеризуется представлением о нейтральности денег и так называемой классической дихотомией – делением экономики на два сектора: реальный и денежный, и их связью друг с другом через цены. Именно через них деньги влияют на реальный сектор, на его реальные показатели.

В кейнсианском подходе деньги далеко не нейтральны, поскольку главное их влияние на экономику проявляется через норму процента. Это подтверждается указанием на тесную связь денежного и товарного рынков. Наличие такой связи доказывается с помощью модели IS-LM Дж.Р.Хикса и А.Хансена. Графически модель строится путем определения кривых IS и LM и их наложения друг на друга (рис. 4.6.)

Кривая IS строится, исходя из зависимости инвестиций (I) от нормы процента (r), а сбережений (S) от реальных доходов (Y). Тем самым кривая IS (рис. 4.4). соединяет точки, представляющие собой комбинации ставок процента и уровня реальных доходов. Получается, что чем меньше уровень реальных доходов и меньше совокупный спрос, тем выше должна быть ставка процента, чтобы достичь точки равновесия на товарном рынке.

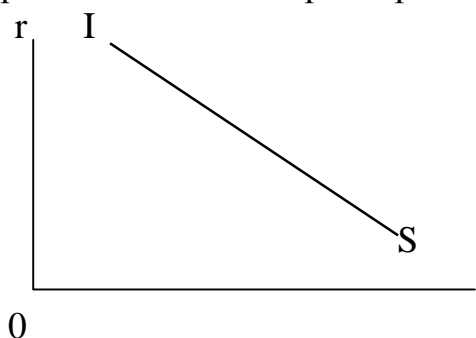


Рис. 4.4

На рис. 4.5 кривая LM характеризует равновесие в денежном секторе экономики. Она соединяет точки, представляющие комбинацию ставки процента и уровня реальных доходов, при которых денежный рынок находится в равновесии. Здесь существует иная, чем на товарном рынке зависимость: больше доходы – выше норма процента – больше предложение денег (M) при большем их количестве в ликвидной форме (L).

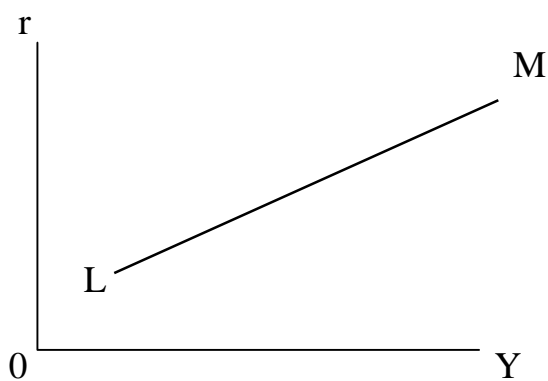


Рис. 4.5

Наложение двух рисунков дает модель IS-LM, характеризующую равенство на товарных и денежных рынках (отрезок $0Y_e$) при определенной норме процента (r_1).

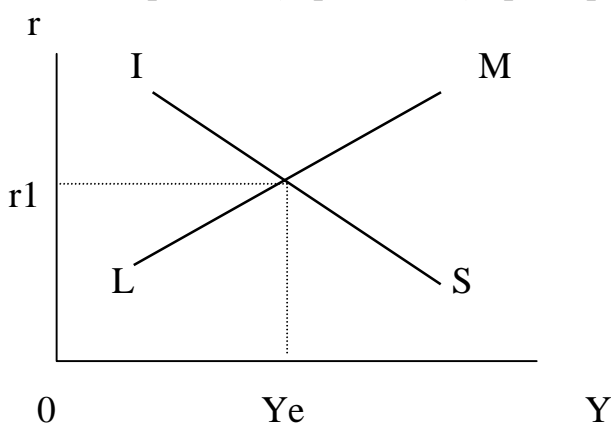


Рис. 4.6

Рис. 4.6. свидетельствует, что о нейтральности или даже косвенном их влиянии на товарный рынок здесь говорить не приходится. Модель IS-LM указывает на непосредственную связь денежного и товарного рынков и на исключительно большую роль денег в товарном хозяйстве.

4.5. ИНФЛЯЦИЯ, ЕЕ СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

С нарушением функционирования денежной системы связано такое явление, как инфляция.

Термин «инфляция», в переводе с итальянского означающее «вздутие», впервые стал применяться в США в годы гражданской войны (1861 – 1865 гг.) В то время военные расходы пытались покрывать выпуском все большего количества бумажных долларов, уже тогда называвшихся «гринбэками», то есть «зеленобокими».

Под инфляцией тогда стали понимать переполнение каналов денежного обращения денежными знаками, ведущее к обесценению денег и росту общего уровня цен. Подобное понимание инфляции сохранялось свыше 100 лет, несмотря на вносимые в него уточнения.

В самом деле, прежде всего инфляция связывается с нарушением закона денежного обращения из-за выпуска в обращение избыточного количества денег в соответствии с формулой

$$P = \frac{MV}{Q} .$$

Когда деньги были золотые, то излишнее их количество уходило в накопление и равенство между MV и PQ поддерживалось автоматически. Но с выпуском избыточного количества бумажных денег часть их уже не могла быть обеспечена золотом и их стоимость по отношению к золоту падала. После того, как бумажные деньги перестали обеспечиваться золотом, их избыточный выпуск вел к тому, что денежная масса превышала товарную массу, и стоимость денег по сравнению со стоимостью товаров снижалась. Кроме того, это увеличивало денежный спрос на товары и при данном их предложении вело к повышению цен на них.

В настоящее время под инфляцией все больше понимают просто обесценение денег, снижение их покупательной способности в результате повышения общего уровня цен. Практика показывает, что инфляция возможна и при недостатке денег в обращении, как это, например, происходит в современной России.

Поскольку темпы роста цен могут быть разными, то по данному критерию стали выделять разные виды инфляции:

- ползучую – темпы роста до 10% в год,
- галлопирующую – темпы роста 10 – 200% в год,
- гиперинфляцию – темпы роста свыше 200% в год.

Если государство попытается с помощью запретительных мер «заморозить» уровень цен, то инфляция из открытой может перейти в закрытую. В отличие от открытой, закрытая инфляция проявляется не через рост уровня цен, а через товарный дефицит и ухудшение качества товаров.

Но не всякий рост цен означает инфляцию. Для инфляции характерен отрыв цен от стоимости товаров. Если повышение цен отражает рост стоимости, а это может происходить из-за роста стоимости сырья вследствие ухудшения условий его добычи, то это не должно означать инфляцию.

Следует также выделять инфляцию сбалансированную и несбалансированную.

При сбалансированной инфляции наблюдается рост цен на все товары в одинаковой степени и одновременно. Такая инфляция не ведет к серьезным нарушениям воспроизводственных пропорций и считается не очень опасной.

При несбалансированной инфляции цены на товары растут не одинаково, что ведет к нарушению ценовых и воспроизводственных пропорций и осложняет нормальное функционирование экономики.

Можно также говорить об ожидаемой и неожиданной инфляции. Обычно статистические органы пытаются предсказать темпы инфляции в будущем году. Это необходимо в первую очередь для формирования бюджета государства, в котором с учетом темпов инфляции необходимо планировать соответствующие статьи доходов и расходов. Жизнь нередко опрокидывает эти расчеты, являя совершенно неожиданные темпы инфляции.

В современной экономике инфляция возникает под воздействием различных причин. Отметим наиболее очевидные.

1. Эмиссия денег сверх требований закона денежного обращения. Такое

обычно происходит при нехватке денег у государства в условиях каких-то чрезвычайных обстоятельств, например, войнах.

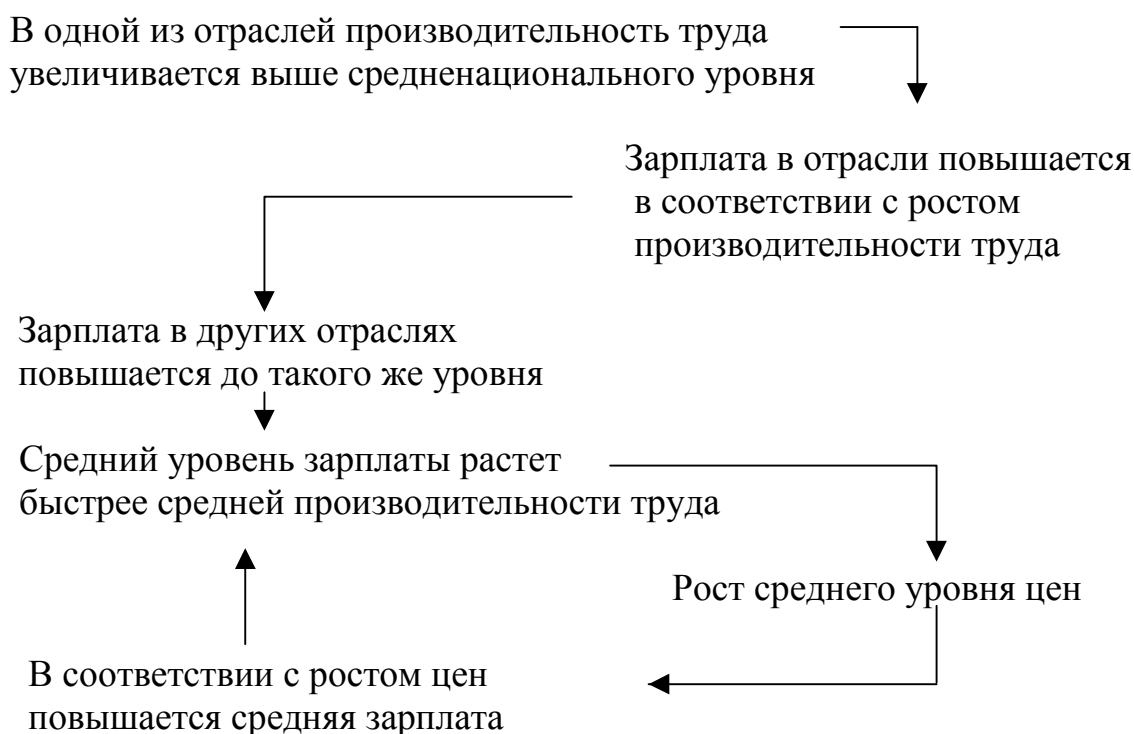
2. Монополизация рынков. Известно, что такая монополизация нередко осуществляется именно потому, что она дает возможность повышать цены на продаваемые товары.

3. Возможен «импорт инфляции», обусловленный повышением цен на импортные товары. Значение этой причины во многом определяется долей импортных товаров в общей товарной массе, представленной на рынках страны. Подобный инфляционный эффект возникает при девальвации национальной валюты – понижении ее курса по отношению к иностранным валютам.

4. Нарушение воспроизводственных пропорций, вызывающее инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Инфляция спроса может возникнуть из-за повышения доходов покупателей, не обеспеченного соответствующим ростом предложения товаров. При этом нередко спрос сначала растет на отдельные товары, и если в ответ цены на эти товары повышаются, то соответственно повышаются доходы их продавцов. Продавцы, в свою очередь, увеличивают спрос на другие нужные им товары, цены на которые также повышаются, и таким образом возникает бесконечная цепь повышений цен, означающая инфляционный процесс.

Первоначальный рост доходов может быть обусловлен не только эмиссией дополнительных денег, но и ростом в какой-то отрасли производительности труда сверх среднего уровня. Это повышение вызывает требования повышения заработной платы в других отраслях без соответствующего повышения производительности труда. Когда такие требования удовлетворяются, то возникает общее превышение спроса над предложением товаров и рост общего уровня цен. Действует следующая цепочка связей:



Мы видим, что повышение в какой-то отрасли производительности труда и заработной платы в конечном итоге рождает так называемую «инфляционную спираль», когда цены повышаются из-за роста зарплаты, а зарплата повышается в ответ на повышение цен.

Графически инфляция спроса может быть представлена следующим образом:

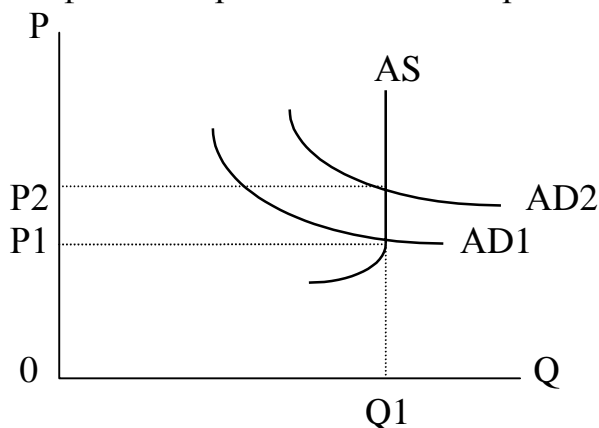


Рис. 4.7

Рисунок достаточно наглядно показывает, что изменение совокупного спроса с AD1 до AD2 при данном предложении $0Q$ влечет повышение среднего уровня цен с $0P1$ до $0P2$.

С инфляцией спроса тесно связана инфляция издержек. Так, повышение среднего уровня заработной платы, не обеспеченное ростом производительности труда ведет к росту издержек, которое может быть компенсировано повышением цен. Эту ситуацию опять же удобно показать графически.

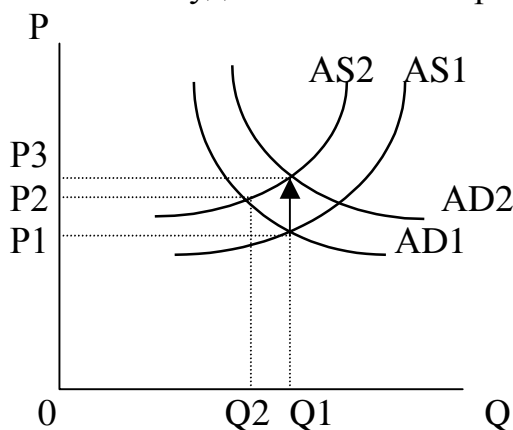


Рис. 4.8

На рисунке видно, что общее повышение издержек, в частности, из-за повышения среднего уровня заработной платы предполагает компенсационное повышение цен до уровня $0P3$. Это показано путем сдвига кривой предложения на величину роста заработной платы. В соответствии с траекторией кривой AD следует реакция спроса – уровень цен повышается до $0P2$, а спрос сокращается до $0Q2$.

В ответ на повышение цен обычно возникают требования повышения заработной платы, что на графике показано через сдвиг кривой спроса AD вправо. Это, в свою очередь, влечет повышение цен до $0P3$, требуя отражения в издерж-

ках, вызывая новое повышение цен и т.д. Тем самым инфляция спроса и инфляция издержек питают и подталкивают друг друга, раскручивая знакомую нам «инфляционную спираль».

В целом, можно видеть, что причины инфляции скрываются как в производстве, так и в обращении. Так что она хорошо отражает общее состояние национальной экономики.

В свою очередь, инфляция оказывает многообразное влияние на саму экономику, ее сферы и отдельные элементы.

Прежде всего, инфляция сдерживает производство, так как при ней не выгодно вкладывать в него средства, особенно в отрасли с медленным оборотом капитала. Более выгодной оказывается сфера обращения – торговля, банковское дело. Из-за того, что инфляция усиливает неопределенность в экономике, предоставлять долгосрочные ссуды (а именно они направляются в производство) становится делом рискованным. Банки в основном стремятся предоставлять краткосрочные ссуды.

В самой же сфере производства инфляция делает более выгодным заниматься производством товаров на экспорт, так как их продажа дает выручку, реальное содержание которой растет по мере инфляционного обесценения национальной валюты. Однако если при наличии инфляции государственному банку удастся поддерживать устойчивый обменный курс, то и производство на экспорт может быть не выгодным.

Инфляция отрицательно влияет непосредственно на положение людей. В первую очередь она обесценивает их доходы. Номинальные доходы могут расти довольно быстро из-за инфляции, но их реальное содержание снижается, так как обычно рост цен идет более быстрыми темпами, чем рост цен. Особенно страдают люди, занятые в бюджетной сфере, так как пересмотр зарплаты здесь происходит лишь после того, как из-за роста цен произошло существенное падение реальной зарплаты. Повышение зарплаты с учетом роста цен приводит к тому, что реальная зарплата достигает исходного уровня. Но последующий рост цен снова ведет к ее понижению, так что в долгосрочном плане уровень роста зарплаты устойчиво отстает от уровня цен.

Инфляция выступает как фактор, усиливающий дифференциацию доходов различных категорий населения. По существу, она перераспределяет материальное богатство общества в пользу богатых, так как наиболее быстро растут цены на товары первой необходимости и менее быстро – товары для богатых. Например, в России с 1990 г. по 2002 г. цены на хлеб поднялись более чем в 30 раз, а на автомобили – лишь в 10 раз. Инфляция как-бы бедную часть населения облагает дополнительным налогом, а богатой предоставляет субсидии.

Инфляция нередко провоцирует правительство проводить политику сжатия совокупного спроса, что, в свою очередь, ведет к ограничению доходов и занятости населения. Причем чаще всего ограничение доходов осуществляется через меры, ведущие к росту безработицы, которая выступает как фактор, сдерживающий требования трудящихся относительно повышения заработной платы.

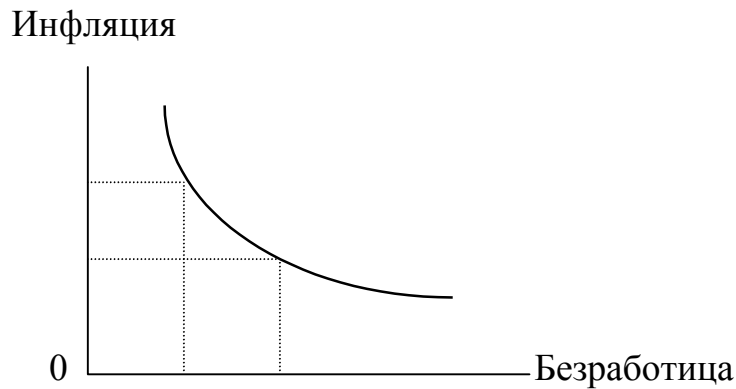


Рис. 4.9

В этой связи американский экономист А.Филлипс вывел зависимость инфляции от безработицы. Эта зависимость достаточно наглядно представлена на рис. 4.9. В учебной литературе представленная кривая получила название кривой Филлипса.

Рисунок показывает, что при незначительной безработице инфляция высокая, и наоборот. Такая зависимость указывает на необходимость из двух зол выбирать одно.

На деле можно бороться и с инфляцией, и с безработицей, но для этого необходимо повышать производительность труда во всех отраслях производства. Она позволяет снижать издержки и цены. При этом можно повышать зарплату и сокращать рабочий день, за счет чего повышать занятость. Здесь мы снова видим, что сфера денежного обращения неотделима от сферы производства.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные элементы денежной системы? Перечислите известные вам виды денег.
2. Назовите существовавшие в разные исторические периоды денежные системы и укажите на их особенности. В чем особенности современной денежной системы?
3. Что собой представляют денежные агрегаты? Что общего у денежных агрегатов России и США и что их различает? Почему в России преобладают «короткие деньги» и как это влияет на экономику?
4. Что следует понимать под денежным рынком? Чем определяется спрос и предложение на данном рынке? Если банк выдал денежную ссуду предприятию, то как это влияет на спрос и предложение денег?
5. Чем обусловлена необходимость установления нормы обязательного банковского резерва? Как эта норма связана с денежным мультипликатором? На сколько может возрасти предложение денег в результате того, что на банковский счет положена сумма в 10 тыс. р. при норме обязательного банковского резерва в 15%?
6. Каково экономическое содержание процента на денежном рынке и какие факторы на него влияют?

7. Объясните, почему и как денежный рынок связан с рынком ценных бумаг.
8. Чем характеризуется классический и кейнсианский подходы к роли денег? Есть ли в этих подходах практический смысл.
9. Что следует понимать под инфляцией и какие виды может принимать инфляция?
10. В чем причины инфляции? Объясните механизм возникновения «инфляционной спирали».
11. Как инфляция влияет на экономику? На что указывает кривая Филлипса? Имеет ли она практический смысл? Если да, то какой?

Глава 5. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Денежная система рыночной экономики тесно связана с финансовой. Иногда эти системы переплетаются и образуют единство. Но во многом они различны. В отличие от денежной, финансовая система оказывает значительное влияние не только на распределение и обмен, но и на производство и потребление.

Понять содержание и особенности финансовой системы можно через раскрытие сущности финансов и финансовых отношений. Этому мы посвятим первый параграф.

5.1. Сущность финансов и финансовых отношений

Анализ движения денег показывает, что они способны обособляться от движения товаров и совершать самостоятельное движение. В самом деле, когда у предприятия формируются денежные фонды, например, фонд амортизации, фонд оборотных средств, фонд заработной платы, фонд развития производства и т.д., то это означает, что деньги начинают жить самостоятельной жизнью. Денежные фонды могут быть у различных организаций, учреждений, населения, государства. Подобное обособление денег и делает их финансами.

Финансы – это обособленные от движения товаров денежные средства в различных видах и формах, включая наличные и безналичные деньги, деньги на счетах и вкладах, а также ценные бумаги, обладающие свойством быть денежным эквивалентом.

Важной особенностью денежных средств, выступающих в роли финансов, является то, что они предстают как денежные ресурсы, то есть как потенциальные платежные средства. Вот почему о финансах говорят как о денежной форме ресурсов производства и потребления. Соответственно, финансирование означает выделение денежных ресурсов на нужды производства или потребления. Иными словами, финансы – это денежные ресурсы, имеющие целевое назначение.

Эти ресурсы могут быть у государства в лице его центральных, региональных и местных органов, у предприятий и организаций, у семей (домохозяйств).

Причем они способны перемещаться от одного субъекта к другому, характеризую финансовые отношения.

Финансовые отношения возникают по поводу образования, накопления, распределения и использования свободных денежных средств (денежных ресурсов).

Совокупность финансовых отношений образует финансовую систему. Ее можно представить в виде следующей весьма упрощенной схемы:

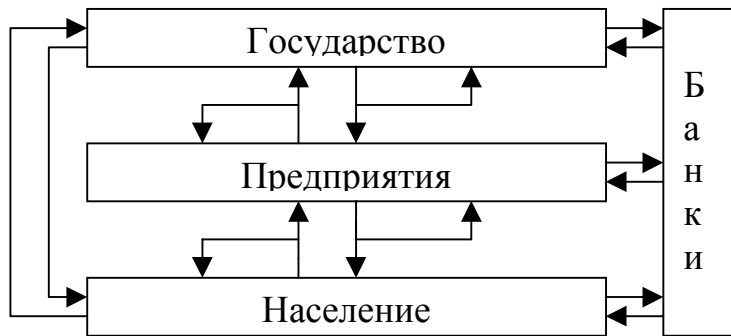


Рис. 5.1. Субъекты финансовых отношений

Схема показывает основных субъектов финансовых отношений.

Под государством понимаются государственные органы и учреждения (парламент, президент, правительство, министерство финансов, бюджетное управление, казначейство, управление исполнения бюджетом, центральный банк, налоговое управление и тому подобные органы) на различных уровнях государственного управления.

Под предприятиями понимаются не только промышленные, сельскохозяйственные, строительные и прочие предприятия сферы производства, как коммерческие, так и некоммерческие, но и различные учреждения, фонды, страховые компании, биржи и т.п.

Население предстает как совокупность домохозяйств, представляющих семьи, объединенные общими доходами.

Стрелками на схеме показаны финансовые отношения. Видно, что для финансовой системы характерно одностороннее движение денег. Выделяются следующие отношения.

1. Отношения «государство – предприятия» по поводу:

- платежей предприятий государству в форме налогов, арендных и рентных платежей, пошлин, процентов за государственные кредиты и т.д.;
- государственных дотаций, субсидий, субвенций, кредитов и т.д. предприятиям.

2. Отношения «государство – население» по поводу:

- налогов государству (подходных, на собственность, на наследство и т.д.), платежей за государственные услуги, социальное и имущественное страхование и т.д.;
- социальных выплат, пособий, пенсий, стипендий населению со стороны государства.

3. Отношения «предприятия – население» по поводу:

- выплат заработной платы, пособий, социальных выплат, страховых сумм, кредитов;

- процентных, арендных и рентных платежей, страховых взносов, погашений взятых ранее займов.

4. Отношения «государство – государство» по поводу:

- перечислений из местных финансовых органов в центральные бюджеты;

- дотаций, субсидий, субвенции из центрального бюджета в местные.

5. Отношения «предприятия – предприятия» по поводу:

- платежей по долгам в счет оплаты ранее полученных товаров и услуг;

- выплат по полученным ссудам, возврат полученных ссуд.

6. Отношения «население – население» по поводу:

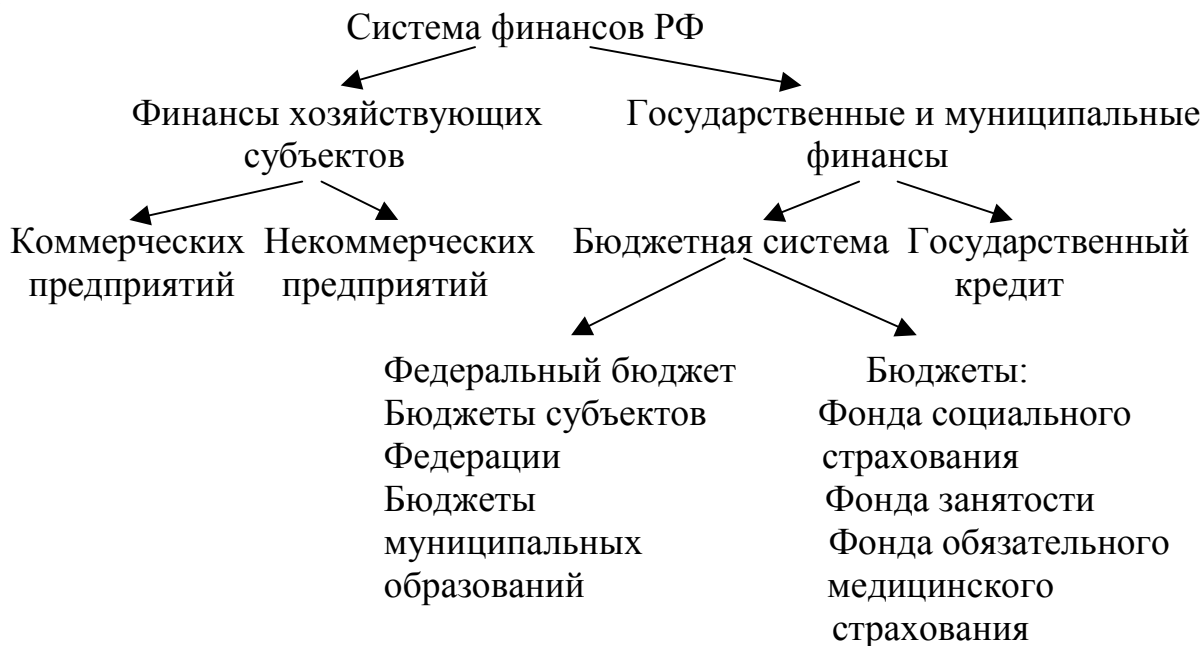
- возврата долгов, предоставления денег в долг, передачи средств по наследству, дарений и т.д.

Указанные денежные потоки большей частью проходят через банки. Поэтому банки предстают как отдельный (четвертый) субъект финансовой системы.

Частью финансовой системы являются финансовые рынки как совокупность отношений купли-продажи финансовых средств в целях финансирования инвестиций и государственного бюджета. К этим рынкам относятся главным образом фондовые рынки.

Выделенные блоки финансовых отношений показывают, что финансовая система рыночной экономики складывается из финансов государства, финансов предприятий, финансов населения. Можно также говорить о федеральных, республиканских, областных и местных финансах.

Схема, характеризующая систему финансов в РФ, выглядит следующим образом:



Центральное место в этой системе, безусловно, занимает государственный бюджет, которому посвятим отдельный параграф.

5.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ЕГО СТРУКТУРА

Понятие «бюджет» трактуется двояким образом:

Во-первых, как совокупность денежных средств, которыми располагает экономический субъект.

Во-вторых, как соотношение доходов или как баланс денежных средств, характеризующих их поступления и расходы в течение определенного периода (обычно года).

Оба эти определения применимы к понятию «государственный бюджет».

Прежде всего государственный бюджет представляет собой централизованный фонд денежных средств, необходимых государству для выполнения своих экономических, социальных и политических функций.

Очевидно, что эти средства государству должны откуда-то поступать и на что-то расходоваться. При этом государству в отличие от других субъектов должны быть хорошо известны источники поступлений средств и адреса расходов. Вот почему формирование госбюджета связано с составлением ежегодной сметы доходов и расходов государства. Такая смета воплощается в финансовом плане, в котором с учетом текущего состояния экономики и ее перспектив, а также стоящих перед ним задач, определяется объем поступлений в государственную казну, их источник и основные направления использования бюджетных средств. Так что госбюджет предстает как основной финансовый план государства.

Вначале этот план существует в виде проекта, который составляется министерством финансов и выносится на обсуждение высшего законодательного органа (такого, как Дума в России). В него вносятся поправки, которые согласовываются, затем бюджет утверждается и становится законом. Тем самым государственный бюджет предстает как законодательно утвержденный основной финансовый план государства.

После того как госбюджет принят, начинается его исполнение. С одной стороны, обеспечивается поступление денежных средств в централизованный фонд государства. Это называется исполнением статей доходов госбюджета. С другой стороны, средства централизованного фонда направляются по разным назначениям. То есть происходит исполнение статей расходов госбюджета.

Следует отметить, что финансовые планы доходов и расходов составляются на разных уровнях государственной власти: местном (муниципальном), областном, республиканском, федеральном. Совокупность доходов и расходов на всех уровнях государственной власти образует консолидированный бюджет, или бюджетную систему государства.

Тем самым действует принцип единства и самостоятельности бюджетов. Единство предполагает учет единых правил, форм и требований при формировании и использовании средств бюджета. Самостоятельность предполагает наличие собственных источников и собственных адресных расходов.

Нередко в бюджете выделяются ассигнования на текущие (обязательные) расходы и на развитие, от которых можно отказаться, если нет средств.

Таким образом, в качестве финансового плана госбюджет состоит из двух частей: статей доходов и статей расходов. Если сумма расходов равна сумме доходов, то бюджет считается сбалансированным. Если доходы превышают расходы, то возникает профицит бюджета, если наоборот – есть превышение расходов над доходами – то это означает наличие бюджетного дефицита. Для поддержания стабильности в экономике правительство стремится к тому, чтобы дефицит госбюджета не превышал 10% ВВП страны.

Обычно дефицит закладывается уже при составлении государственного бюджета. Наличие последнего является одной из причин инфляции, так как он обычно покрывается выпуском дополнительных денег в обращение. Доход, образующийся у государства в результате выпуска в обращение дополнительного количества денег, называется сеньоражем. На протяжении 90-х гг. прошедшего века в России планировался дефицит госбюджета. Однако благоприятная конъюнктура на мировом рынке нефти способствовала тому, что с 2001 г. при формировании госбюджета стало закладываться превышение доходов над расходами. Так, в 2001 г. доходы были определены в размере 1 193 млрд р., а расходы – в 1 140 млрд р. Тем самым профицит составил 53 млрд р. На 2002 г. доходы госбюджета были запланированы в размере 1 998,42 млрд р., а расходы – 1 871,9 млрд. Профицит должен был составить 126,52 млрд р.

Считается, что профицит лучше дефицита, поскольку он сдерживает инфляционные процессы. Однако адекватную оценку госбюджету нельзя дать без рассмотрения структуры, определяемой в первую очередь статьями его расходов. Соответствующие данные, характеризующие бюджет 2002 г., приведены в следующей таблице.

Таблица 5.1

Укрупненные статьи расходов госбюджета РФ на 2002 г.

Статьи расходов	Млрд р.	%
Платежи по государственному долгу	647,0	35,6
Обеспечение функционирования государства	248,1	13,3
Национальная оборона	281,9	15,1
Финансирование сферы образования, здравоохранения, культуры, искусства и социальной политики	267,7	14,3
Развитие экономики	71,7	3,8
Прочие расходы	355,5	17,9
Всего	1871,9	100

Приведенные в табл.5.1 данные показывают значительность расходов государства на погашение государственного долга, в основном внешнего. Это отражает ориентированность госбюджета на международные финансовые организации, главным образом, на МВФ и Парижский клуб.

Видна также военно-бюрократическая направленность госбюджета, так как около 30% расходов связано с содержанием армии и государственного управленческого аппарата.

Обнаруживается слабое влияние государства на экономику, что проявляется, во-первых, в том, что расходы госбюджета составляют всего 17,7% ВВП, во-вторых, в незначительности средств, направляемых государством на развитие экономики. Такой бюджет можно также охарактеризовать как либеральный, так как он предполагает минимальное вмешательство государства в экономику. Подобный характер госбюджета проявляется и в незначительности средств, выделяемых государством на воспроизводство человеческого капитала.

5.3. НАЛОГИ, ИХ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Под налогом понимается обязательный платеж, поступающий государству в определенных законодательством размерах и в установленные сроки.

Особенность налога – его безвозмездность. Он предстает как безвозмездное изъятие государством части средств предприятий, организаций и населения по заранее установленным нормативам и срокам. Вот почему налоги взимаются принудительно, проявляя тем самым как бы неэкономический характер.

На деле налоги имеют вполне экономическое содержание. Их можно рассматривать как плату государству за те услуги, которые оно оказывает населению и другим субъектам экономики в виде внутренней и внешней безопасности, экономической и социальной стабильности и других благ, относящихся к категории общественных.

Взимается налог по определенной ставке, представляющей собой долю облагаемых налогом средств субъектов экономики. При этом налог может быть денежным и натуральным.

По объектам обложения налоги делятся:

- на налог на доходы (выручку, прибыль, заработную плату, проценты, дивиденды, ренту);
- налог на добавленную стоимость продукции, работ, услуг;
- налог на имущество (предприятий и граждан);
- налог на определенные виды деятельности и сделки (например, сделки с ценными бумагами);
- налог за пользование природными ресурсами.

Налоги могут устанавливаться на различных уровнях государственной власти: федеральном, региональном, местном. Это означает, что они поступают в соответствующие бюджеты.

Налоги могут поступать не только в госбюджет, но и во внебюджетные фонды: фонд социального страхования, фонд занятости, дорожный фонд и т.д.

С учетом различий в механизме формирования налоги делят на два вида: прямые и косвенные налоги.

Прямой налог представляет непосредственное изъятие из дохода или стоимости имущества. К нему относятся подоходные налоги, налоги на прибыль,

взносы в фонды социального страхования, налоги на имущество (земельный налог, налог на дома, на прирост капитала), на операции с ценными бумагами, на наследство и дарение.

Косвенный налог представляет скрытое изъятие дохода через его включение в цены на продаваемые товары. К этому виду относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, налог на покупки и продажи. Косвенный налог, таким образом, предстает как ценообразующий фактор.

Каждый из этих видов налогов имеет свои достоинства и недостатки с точки зрения как государства, заинтересованного в получении налогов и поддержании экономической и социальной стабильности в обществе, так и плательщиков, не испытывающих особого удовольствия от уплаты налогов.

Главное достоинство прямых налогов заключается в том, что они обеспечивают относительно стабильные поступления в госбюджет. Кроме того, они достаточно эффективны как средство целенаправленного воздействия на совокупный спрос и как фактор перераспределения доходов и обеспечения социальной стабильности.

Недостатки прямых налогов связаны с их открытостью. Плательщики хорошо видят долю и величину изымаемого у них дохода и, если сумма значительна, стремятся его как-то избежать, в том числе и путем сокрытия доходов.

Достоинства косвенных налогов связаны с их скрытым характером. Многие люди их платят, даже не подозревая об этом, так как обычно в цене не указано, что в нее включен косвенный налог. С социально-политической точки зрения это очень важно.

Благодаря косвенным налогам цены на товары с низкой себестоимостью можно поддерживать на экономически рациональном уровне, в том числе на уровне, позволяющем ограничивать потребление далеко не безвредных товаров. Так происходит с ценами на спиртные напитки, табачные изделия.

Такие косвенные налоги, как таможенные пошлины, помогают государству влиять на национальных товаропроизводителей, защищая их от иностранных конкурентов и поощряя их выход на мировой рынок.

Главный недостаток косвенных налогов заключается в том, что они усиливают неравномерность распределения налогового бремени среди населения. Очевидно, что для богатой части населения повышение цены из-за включения в нее косвенного налога не столь ощутимо, как для бедной части. В этой связи нередко товары для бедных освобождаются от налогообложения, и наоборот, товары для богатых облагаются повышенными налогами.

Другой недостаток косвенных налогов заключается в их инфляционном характере.

Обращение к формам налогов указывает на важность такой организации сбора налогов, чтобы усиливались их достоинства, а недостатки нейтрализовались или ослаблялись. Для этого очень важно соблюдение основных принципов налогообложения.

Первые пять (наиболее фундаментальные принципы) в свое время выделил А.Смит.

1. Принцип справедливости налогообложения. Суть принципа заключается в обеспечении равномерного наложения налогового бремени на всех плательщиков. Правда, история свидетельствует об относительности понятия «справедливость». Так, А.Смит застал феодальный подушный налог, согласно которому каждый человек должен был платить подушный налог, который для всех был одинаков. Таблица 5.2 показывает, что для бедного человека такой налог может представлять тяжкое бремя, а для богатого – он совсем не ощутим.

Таблица 5.2

Влияние различных типов налогов на разные доходы

Тип налога	Ставка налога, %	Размер дохода (р.) трех субъектов в год					
		10 000		40 000		900 000	
		Налог	Чистый доход	Налог	Чистый доход	Налог	Чистый доход
Подушный		1 000	9 000	1 000	39 000	1 000	899 000
Пропорциональный	10	1 000	9 000	4 000	36 000	9 000	810 000
Прогрессивный	10	1 000	9 000				
	20			8 000	32 000		
	30					21 000	690 000

Затем подушный налог был заменен подоходным налогом по единой ставке, то есть в одной и той же пропорции к доходу. Та же таблица показывает, что такой налог, безусловно, более справедлив, так как абсолютная величина налога оказывается небольшой у бедняка и весьма значительной у богача. Но очевидно, что для бедняка изымаемая у него в виде налога сумма кажется совсем не маленькой. Вот почему более справедливым считается прогрессивный налог, предполагающий возрастающую в определенной прогрессии налоговую ставку на высокие и сверхвысокие доходы. Здесь возможно освобождение от налога небольших доходов и повышенное обложение больших доходов, как это показано в таблице. В современной России класс богатых людей прогрессивный налог счел несправедливым и добился установления единого подоходного налога в 13%

2. Принцип постоянства налогов. Данный принцип требует того, чтобы число налогов, их ставки не менялись часто, чтобы плательщик задолго вперед знал, что и сколько ему придется платить государству. Тогда он может планировать свою деятельность и осуществлять ее более уверенно и успешно. Выдвижение этого принципа А.Смитом было реакцией на феодальное налогообложение, которое характеризовалось тем, что сбор налогов отдавался на откуп специальным сборщикам, которые передавали государю определенную сумму из собранных налогов. Для того чтобы у них самих оставалась сумма побольше, сборщики иногда совершенно неожиданно для плательщиков меняли размеры налогов, вводили какие-то новые налоги, что вызывало крайнее недовольство, особенно у нарождавшейся буржуазии.

3. Простота налоговой системы, ее удобство для плательщиков. Сложная система нередко создает у плательщиков впечатление, что их обманывают при изъятии налогов, берут лишнее. Поэтому они стремятся по возможности свои доходы утаивать. Вот почему необходимо, чтобы налоговая система была простой и понятной.

Кроме того, нужно, чтобы плательщик не тратил время на уплату налогов (для этого, например, бухгалтерия предприятий при определении выдаваемой на руки заработной платы сразу же вычитает из нее подоходный налог). Для плательщика также удобно, когда налоги берут не раз в год, а ежемесячно – размер налога кажется не столь значительным.

4. Принцип экономичности налогообложения. Во времена А.Смита объектами налогообложения были самые разнообразные вещи: окна в домах, стекла, уголь, свечи и т.д., учесть которые было весьма непросто. Это требовало соответствующих расходов, которые не всегда покрывались собранными налогами. Очевидно, что налоговая система должна требовать на свое содержание совсем незначительную часть того, что она дает государству в виде собранных налогов.

В современных условиях принцип экономичности рассматривается более широко. Он предполагает экономическую эффективность налогообложения. Практика показала, что объем налоговых поступлений зависит и от ставки налогов. Чрезмерно высокая ставка может обернуться меньшим объемом поступлений, чем невысокая ставка. Зависимость объема налоговых поступлений от уровня налоговой ставки иллюстрируется с помощью кривой Лаффера.

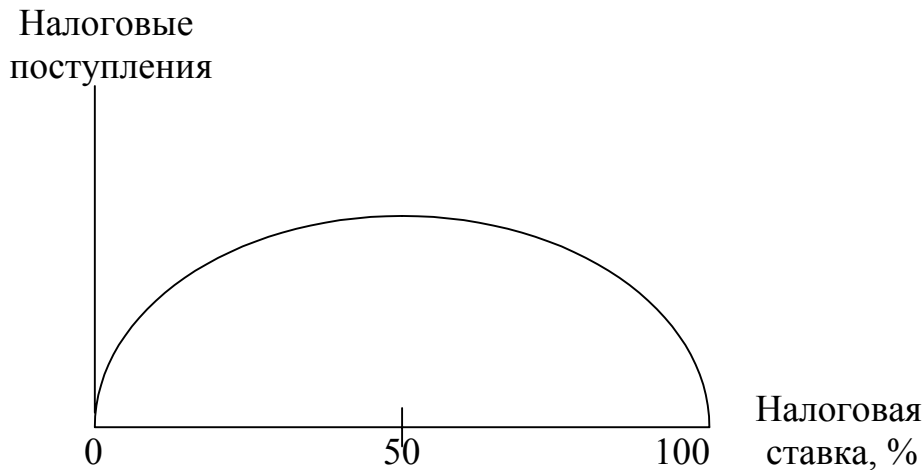


Рис. 5.2

Кривая хорошо показывает, что ставка налога не должна превышать 50%, так как дальнейшее ее повышение влечет снижение налоговых поступлений. Последние могут опуститься до нуля, если установить 100%-ю ставку. Эта тенденция обусловлена тем, что у плательщиков исчезает стимул иметь высокие доходы, так как все равно большую часть их придется отдать. Кроме того, получаемые доходы плательщики начинают скрывать. Наиболее выгодная величина налоговой ставки зависит от конкретных условий в той или иной стране. Она может быть довольно высокой в военное время. Если в стране процветает казнокрадст-

во, налоги идут на строительство роскошных дач государственных чиновников, то даже не очень высокая ставка вызывает возмущение плательщиков.

5. Кривая Лафера выводит еще на один принцип, который выдвинул еще А.Смит – это принцип неотягощенности налогов. Размер налога должен быть таким, чтобы он не очень обременял плательщиков и они могли его уплатить без особого ущерба для своего благосостояния.

К предложенным А.Смитом принципам налогообложения можно также добавить принципы обязательности и всеобщности налогообложения, смысл которых ясен из их названия. Поскольку налог предстает как обязательный платеж, то его должны платить все, кому положено. Для этого в РФ созданы специальные органы в виде налоговых инспекций и налоговых полиций, которые следят за уплатой налогов, выявляют и наказывают неплательщиков.

В заключение отметим еще один принцип – системность налогообложения. Суть его заключается в том, что совокупность всех видов налогов, их ставки, способы изъятия, налоговое законодательство и налоговые органы образуют налоговую систему страны и эта система должна быть непротиворечивой, все ее элементы должны быть взаимосвязаны и взаимодополнять друг друга. В этом случае налоги будут органично вписываться в национальную экономику, усиливая ее, обеспечивая ей необходимый динамизм.

5.4. РОЛЬ ФИНАНСОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В рыночной экономике финансы играют исключительно важную роль. Рассмотрим ее по порядку.

1. Распределительная и перераспределительная роль. Именно через финансы идет распределение валового продукта и национального дохода по различным сферам экономики, отраслям, регионам и отдельным субъектам экономики. Через финансы происходит распределение трудовых, материальных, капитальных и природных ресурсов по сферам и отдельным производствам. Кроме того, они способствуют формированию вторичных доходов в виде пенсий, стипендий, пособий и т.п.

2. Воспроизводственная роль. Через финансы образуются необходимые обществу воспроизводственные фонды: фонд возмещения материальных затрат, фонд амортизации, фонд потребления, фонд накопления. Эти фонды создаются на различных уровнях национальной экономики, начиная от отдельных предприятий. Через финансы устанавливаются необходимые народнохозяйственные пропорции: межотраслевые, внутриотраслевые, территориальные, общеэкономические.

3. Учетно-контролирующая роль. По движению финансов можно следить, как работают отдельные предприятия, отрасли, регионы, экономика в целом. Например, если предприятие задерживается с выплатой налогов или с выдачей заработной платы, то становится ясно – предприятие испытывает трудности. По размерам фонда заработной платы, по размеру налогов предприятия можно судить о его масштабах, объеме деятельности.

4. Стимулирующая роль. Эта роль финансов связана с финансовой дисциплиной, предполагающей обязательность платежей, перечислений в определенных

объемах и в установленные сроки. Тем более что необходимость исполнения финансовых обязательств подкрепляется системой штрафов, пени и даже уголовных наказаний за их неисполнение. Уже по этой причине предприятиям необходимо работать эффективно, поддерживать необходимую производственную и расчетную дисциплину.

5. Регулирующая роль. Через финансы государство имеет возможность целенаправленно воздействовать на отдельные предприятия, отрасли и регионы. Делается это путем повышения или понижения налогов, введения или отмены налоговых льгот, предоставлений из госбюджета субсидий, займов и т.п.

6. Социальная роль. Через фонды социального страхования, социального обеспечения, через финансовые льготы государство имеет возможность воздействовать на социальное положение различных категорий населения, на общий социальный климат в стране.

7. Наконец, финансы играют и политическую роль. Финансы позволяют обеспечить успех (или неуспех) внутренней и внешней политики правительства. Благодаря финансам проводятся общенациональные и региональные выборы, итог которых в рыночной экономике во многом зависит от финансовой поддержки кандидатов. Финансы определяют обороноспособность страны, ее экономическую и политическую целостность. История СССР конца 80-х – начала 90-х гг., когда произошло отделение финансов РСФСР от финансов СССР, показывает, что через финансы можно не только укрепить, но и разрушить целое государство. Если брать международные финансы, то на их основе держится мощь такой державы, как США.

Таким образом, можно сделать вывод об интегральном значении финансов, о том, что они являются стержнем и экономической, и социальной, и политической системы общества.

Контрольные вопросы и задания

1. Как образуются финансы? Каковы субъекты финансовых отношений и по поводу чего эти отношения возникают?

2. Из чего складывается система финансов РФ? Что собой представляет финансовый рынок?

3. Каково место государственного бюджета в финансовой системе страны? Перечислите бюджетные уровни, существующие в РФ. Какой бюджет называется консолидированным?

4. Каковы основные статьи доходов и расходов госбюджета в рыночной экономике? От чего может зависеть структура госбюджета? Как дефицит госбюджета может быть связан с ВВП?

5. На примере данных на текущий год дайте характеристику государственного бюджета РФ.

6. Раскройте экономическое содержание налога. В каких видах может выступать налог? Каковы достоинства и недостатки каждого из этих видов с точки зрения воздействия на экономику?

7. Перечислите основные принципы налогообложения и объясните необходимость их соблюдения. С каким принципом связана кривая Лоренца?

8. К какой категории относится подоходный налог, взимаемый в следующем соотношении:

Доход, р.	Налог, р.
1000	130
10000	2600
100000	45000

Объясните, почему пропорциональная и прогрессивная система налогообложения способствует росту устойчивости экономики в отличие от регрессивной.

9. Если правительство решит сократить налоги и государственные расходы на одну и ту же величину, то как это решение отразится на совокупном спросе?

10. Раскройте влияние финансов не только на экономическую, но и неэкономическую жизнь общества. Как состояние государственных финансов отражается на благосостоянии вашей семьи?

Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ФАКТОРЫ

Экономика – динамичная система. Ее динамизм проявляется через экономический рост. В чем суть экономического роста, как он оценивается, от чего зависит и к каким последствиям ведет – все это нам предстоит рассмотреть в данной главе.

6.1. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ

Экономическая теория под экономическим ростом понимает увеличение объемов общественного производства и расширение производственных возможностей общества.

Из данного определения вытекает два способа обеспечения экономического роста. Первый возможен за счет более полного использования производственных возможностей данной страны. Второй предполагает рост за счет увеличения самих производственных возможностей.

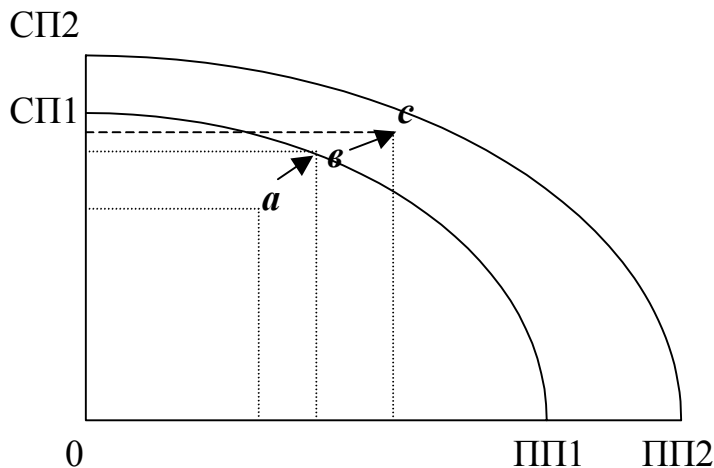


Рис. 6.1

Эти способы можно наглядно представить с помощью известной нам кривой производственных возможностей.

На рис. 6.1 точка *a* показывает исходный объем производства средств производства (СП) и предметов потребления (ПП) при производственных возможностях страны, обозначенных кривой СП1ПП1.

Движение из точки *a* в точку *b* указывает на то, что производство возросло благодаря более полному использованию все тех же производственных возможностей страны – полной загрузке мощностей предприятий, полной занятости населения и т.п.

Движение в точку *c* показывает рост производства за счет возрастания производственных возможностей до уровня СП2ПП2. Это может произойти благодаря строительству новых предприятий или расширению действующих.

Очевидно, что первый способ обеспечивает кратковременный рост. Как только производственные мощности страны оказываются полностью загруженными, дальнейший рост оказывается невозможным. Второй способ обеспечивает долговременный экономический рост. Поскольку рост как таковой есть процесс долговременный, то экономический рост предполагает систематически повторяющийся выход национальной экономики за рамки прежних производственных возможностей и ее переход к новому, более высокому уровню.

Экономический рост тем самым предстает как фактор разрешения основного экономического противоречия – противоречия между бесконечно растущими потребностями и ограниченными возможностями их удовлетворения.

Теперь возникает вопрос о том, как можно определить экономический рост. Иллюстрируя рост (рис. 6.1), мы полагали, что совокупность средств производства и предметов потребления образует общественный продукт. Следовательно, увеличение размеров последнего как в натуральной, так и в стоимостной формах может характеризовать экономический рост. Но если под этим продуктом понимается совокупный общественный продукт, то в этом случае рост возможен за счет промежуточного продукта. Обществу же необходимы конечные продукты. Вот почему более точным показателем экономического роста следует считать валовой национальный продукт (ВНП).

Достоинство ВНП заключается также и в том, что он является денежным показателем, а экономический рост в натуральных показателях, например, в количествах штук производимых товаров, оценить сложно из-за структурных изменений в экономике и, соответственно, в номенклатуре производимых товаров. Если мы вновь обратимся к условному примеру со страной А, где общественный продукт состоит из 10 тыс. станков, 2 млн костюмов и 3 млн т хлеба, и страной Б, с ее 1 тыс. станков, 5 млн костюмов и 6 млн т хлеба и представим, что в следующем году в первой стране было произведено 9 тыс. станков, 3 млн костюмов и 4 млн т хлеба, а во второй – 1,5 тыс. станков, 5,5 млн костюмов и 5 млн т хлеба, то на вопрос, произошел ли в этих странах экономический рост, мы не сможем дать ответа, пока не подсчитаем сумму цен произведенных товаров.

Вместе с тем мы знаем, что на динамику ВВП влияет и рост цен. Вот почему для оценки экономического роста необходимо брать ВВП в неизменных ценах и учитывать динамику реального ВВП.

Под динамикой ВВП понимается его прирост за определенный период:

$$dQ = Q_2 - Q_1,$$

где Q_1 – ВВП на начало периода,

Q_2 – ВВП на конец периода.

Прирост ВВП может быть измерен как в абсолютных, так и в относительных величинах.

Абсолютная величина ВВП и его прирост позволяют судить о масштабах экономики и ее роста. Например, страна А имеет прирост 100 денежных единиц: $100 = 1000 - 900$. У страны Б прирост 20 ед.: $20 = 100 - 80$. Ясно, что страна А в 10 раз экономически мощней страны Б.

Если абсолютную величину возросшего ВВП взять в расчете на душу населения, то будет виден уровень экономического развития страны. Например, в стране А население составляет 100 млн чел., а ВВП – 1 000 млрд долл. – на душу получается 10 тыс. долл. В стране Б население всего 5 млн чел. – на душу приходится 20 тыс. долл. Она предстает как более развитая страна, имеющая большие возможности удовлетворять потребности людей и расширять производство.

В качестве относительных величин изменения ВВП как показателя экономического роста используются коэффициент роста, темпы роста и темпы прироста ВВП.

Коэффициент роста определяется путем отношения ВВП на конец периода, за который определяется его рост, на начало периода:

$$k = \frac{Q_2}{Q_1}, \quad \text{например: } \frac{10}{100} = 1,1.$$

Темп роста определяется путем умножения коэффициента роста на 100%, например: $1,1 \times 100\% = 110\%$.

Темп прироста (Т) определяется через разницу между темпом роста и 100%: $110\% - 100\% = 10\%$.

Темп прироста объединяет два предыдущих показателя. Тем самым он предстает в качестве главного показателя экономического роста. Его можно определить по следующей формуле:

$$T = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100\%.$$

На основе расчета темпов прироста ВВП статистика вывела «правило 70». Оно гласит: если темп прироста ВВП будет ежегодно составлять 1%, то через 70 лет он удвоится.

Поскольку рост ВВП влечет расширение производственных и потребительских возможностей страны, то стране необходимо иметь достаточно высокие темпы экономического роста. Для этого необходимы соответствующие факторы. Их мы рассмотрим в следующем параграфе.

6.2. ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Поскольку экономический рост характеризуется ростом производства, следовательно, он находится в зависимости от наличия в стране факторов производства и их использования. Этот очевидный факт заложен в основу различных производственных функций экономического роста.

Первыми, кто предложил модель производственной функции, были американские экономисты Ч.Кобб и П.Дуглас. Их модель указывает на функциональную зависимость роста объемов национального производства (Y) от труда (L) и капитала (K), поэтому она называется двухфакторной моделью:

$$Y = A L K,$$

где Y – объем производства,

L – затраты труда,

K – затраты капитала,

A – коэффициент соответствия L и K с учетом экономии на масштабе. Он оценен в 1,01, что означает, что изменение A на 1% влечет рост Y на 1%;

коэффициент воздействия труда на прирост Y, характеризующий реакцию Y на изменение L. Он определен в 0,75, то есть прирост L (занятости) на 1% влечет рост Y на 0,75%;

коэффициент воздействия капитала на прирост Y, характеризующий реакцию Y на изменение K. Он определен в 0,25, то есть прирост K (основных производственных фондов) на 1% влечет рост Y на 0,25%.

Данная функция была предложена еще в довоенные годы.

Позднее в 50-е гг. появилась производственная функция Р.Солоу. В ней производственная функция Кобба – Дугласа дополнена еще одним очень важным фактором – техническим прогрессом. Согласно этой функции, при отсутствии технического прогресса экономическая система достигает стабильного состояния, в котором возможно лишь простое воспроизводство.

В современных условиях нельзя не учитывать третий – природный – фактор производства. Поэтому более точной предстает трехфакторная модель экономического роста, в которой учитываются все три фактора производства, а также научно-технический прогресс:

$$Y = A L K N e,$$

где N – природный фактор,

e – темп научно-технического прогресса.

Рассмотрим, что скрывается за трехфакторной моделью экономического роста.

1. Фактор труда. В него включены:

- численность занятых, в том числе вновь вовлекаемые работники;
- продолжительность рабочего времени, то есть сумма отработанных человеко-часов, в том числе динамика рабочего времени;
- квалификация работников, в том числе ее изменение;
- интенсивность труда, то есть сумма трудозатрат, в том числе ее изменение.

2. Фактор капитала. В него включены:

- объем основных производственных фондов, его изменения;
- качество средств производства, их производительность, мощность, надежность;
- время использования средств производства, коэффициент сменности оборудования;
- технология производства как способ использования средств производства и отражение в ней технического прогресса.

3. Фактор земли. В него включены:

- сельскохозяйственные, лесные площади, вовлеченные в производство, в том числе их прирост (сокращение);
- объем вовлеченных в экономику полезных ископаемых, его динамика;
- качество природных ресурсов (земельных, лесных, рудных и т.д.);
- качество природной среды, природно-климатические условия.

4. Структура производства, прежде всего, соотношение между первичным, вторичным и третичным секторами. Высокий удельный вес вторичного и третичного секторов, дающих конечный продукт, обеспечивает больший рост, чем высокий удельный вес первичного сектора. С точки зрения экономического роста стране лучше сырье покупать за рубежом, специализируясь на производстве конечной продукции. Особенно значительный прирост производства дает наукоемкая продукция.

1. Фактор организации производства, обеспечивающий качественное и количественное соответствие между тремя факторами производства, их загруженность, занятость, интенсивность использования и т.д.

Данный фактор зависит:

- от субъективных факторов, зависящих от воли и желания людей. К ним можно отнести: качество управления, систему подготовки кадров, используемые стимулы, политику государства;
- объективных факторов, независимых от воли и желания людей, прежде всего, от хозяйственного механизма общества, включая традиции, характер населяющего страну народа.

6. Экономическая конъюнктура внутри страны и состояние внешних рынков. Эти факторы во многом определяют спрос на производимую продукцию, побуждая к расширению производства или, наоборот, к его сокращению.

В принципе сложную совокупность факторов экономического роста можно свести к двум – к затратам труда (L) и его производительности (p):

$$Q = L p .$$

Производительность труда, как мы уже знаем, определяется качеством всех трех факторов производства и организацией труда и производства. Количество и качество применяемых в производстве факторов, в свою очередь, зависит от инвестиций – вложений средств в необходимые обществу факторы производства. Вот почему инвестиции считаются интегральным фактором экономического роста и экономическая наука уделяет им особое внимание, что сделаем и мы в следующем параграфе.

6.3. ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мы видим, что экономический рост характеризует расширенное воспроизводство экономики. Источником расширенного воспроизводства, как известно, является фонд накопления. Соответственно, темпы экономического роста оказываются в зависимости от нормы накопления (H_n):

$$H_n = \frac{\text{ФН}}{\text{НД}} \times 100\% .$$

Чем выше норма накопления, тем, как правило, выше темпы экономического роста, так как за счет фонда накопления идет увеличение производственных мощностей предприятий (появляются новые предприятия, на действующих предприятиях устанавливается дополнительное оборудование, станки и т.д.), в производство вовлекается дополнительная рабочая сила.

В условиях научно-технического прогресса источником расширенного воспроизводства, а следовательно и экономического роста, может быть и фонд амортизации, за счет которого происходит обновление основного капитала. Если вместо старой применяется новая, более производительная техника, то она дает прирост продукции на единицу затрат, тем самым обеспечивая прирост производства.

Вот почему экономический рост обычно связывается с инвестициями, то есть с теми средствами, которые формируются за счет фонда накопления и фонда амортизации. Мы уже знаем, что инвестиции, формируемые за счет фонда накопления, характеризуются как чистые, которые вместе с инвестициями, формируемыми за счет фонда амортизации, образуют валовые инвестиции. Для экономического роста важны чистые инвестиции.

Экономический рост, таким образом, оказывается в зависимости от того, что обеспечивает чистые инвестиции. При определении факторов, обеспечивающих такие инвестиции, в экономической теории выделяются два подхода: неоклассический и кейнсианский.

Неоклассики ставят инвестиции в зависимость от сбережений населения и предприятий. Суть неоклассического подхода в упрощенном виде представлена в следующей схеме:



Эту схему можно представить в виде двух формул:

$$Y = C + S \quad \text{и} \quad Y = C + I,$$

где Y – доходы субъектов экономики,

C – потребляемая часть доходов,

S – сберегаемая часть доходов,

I – инвестиции, формируемые за счет накопления.

Из этих формул следует, что $S=I$. Это означает, что чем больше сбережения, тем больше инвестиции, так как сбережения, согласно приведенной выше схеме, хранятся в банках, а те, в свою очередь, их используют для выдачи ссуд под инвестиции.

Тем самым из неоклассического подхода вытекает зависимость экономического роста от сбережений, а точнее, от склонности населения к сбережению (PS), которая определяется отношением доли сберегаемой части дохода ко всему доходу:

$$PS = \frac{S}{Y} .$$

Соответственно, все то, что способствует росту сбережения ведет к экономическому росту. С точки зрения неоклассиков, сбережения зависят от двух основных факторов.

1. Величина доходов. Есть уже известная нам закономерность – чем выше доход, тем больше сбережения.

2. Норма банковского процента. Процент привлекает вкладчиков и его повышение ведет к росту склонности к сбережению, а понижение – к уменьшению. Тем самым норма процента обеспечивает превращение сбережений в банковские вклады, а вклады в инвестиции. В результате определяемые сбережениями инвестиции предстают как функция нормы процента (r):

$$I = I(r).$$

Кейнсианский подход во многом строится на критике основных постулатов неоклассиков. Критике подвергаются два основных положения.

1. Не обязательно сбережения должны превращаться в инвестиции. Дело в том, что сбережения осуществляют одни субъекты экономики, а инвестиции – другие. У них разные мотивы, побуждающие их сберегать и инвестировать, часто никак не связанные друг с другом. Так что сбережения и инвестиции могут не совпадать и быть равными друг другу, как это предполагают неоклассики. Тем более не все сбережения хранятся в банках. Если нет доверия банкам, то население предпочитает держать сберегаемые средства у себя. Понятно, что эти средства никогда не превратятся в инвестиции. Банковские депозиты так же не обязательно должны превратиться в ссуды, если нет на них спроса. Такое возможно при кризисе перепроизводства, когда предложение превышает спрос и нет необходимости расширять производство. Вот почему кейнсианцы выделяют значение не сбережений, а потребления – высокая склонность к потреблению предполагает высокие расходы, следовательно, высокий спрос и необходимость для предприятий расширять производство.

Впрочем, росту расходов и спроса способствует вообще рост доходов, а также уверенность населения в будущем, так как неуверенность в будущем заставляет людей больше откладывать и таким образом страховаться от неблагоприятных событий.

2. Высокий банковский процент не всегда должен вызывать рост сбережений. Возможно противоположное в том случае, если вклады делаются с целью

накопления каких-то требуемых сумм. В этом случае сбережения становятся функцией не процентной ставки, а предполагаемого дохода, и повышение процента создает возможность накопления требуемой суммы при меньшем вкладе. Поэтому кейнсианцы считают, что для стимулирования инвестиций важна не только норма банковского процента, но и норма прибыли предприятий, которая устанавливается благодаря использованию ими банковских ссуд. Если норма прибыли оказывается больше нормы ссудного процента, то предприятиям есть смысл брать ссуды. Следовательно, все то, что обеспечивает высокую норму прибыли, способствует инвестициям и экономическому росту.

Прежде всего здесь выделяется роль предельной производительности капитала как фактора производства, приобретаемого на взятые ссуды. Под предельной производительностью понимается производительность дополнительно применяемой единицы капитала. Высокая производительность единицы капитала позволяет брать ссуды на ее приобретение под высокий процент, и наоборот (рис. 6.2).

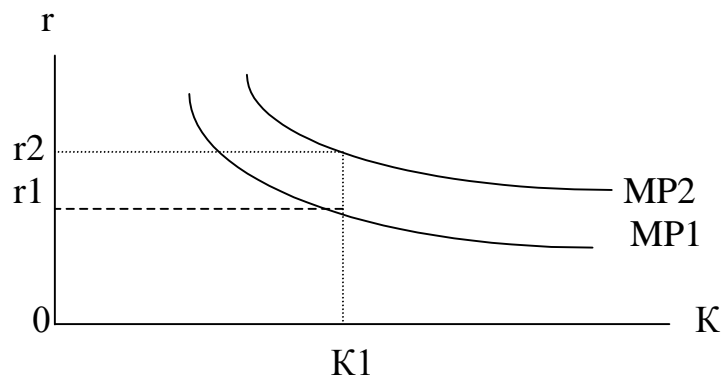


Рис. 6.2

На оси Or откладывается норма банковского процента, на оси OK – единицы оборудования, приобретаемого за счет ссуд. Кривая MP показывает динамику предельной производительности капитала. Хорошо видно, что одинаковое число капитала возможно при разных нормах процента r_1 и r_2 , если производительность последних единиц приобретаемого капитала разная.

Большую роль в поддержании повышенной нормы прибыли играет высокий спрос на товары, производимые предприятиями. В этом случае доходы предприятий растут, и у них появляется возможность и необходимость расширять производство.

В целом, можно видеть, что неоклассики делают упор на факторы предложения, полагая, что оно само рождает спрос, так как затраты предприятий на производство означают появление доходов у поставщиков факторных товаров, которые превращаются в спрос. Кейнсианцы же делают упор на факторы спроса, так как именно он создает стимул для производства.

В реальной действительности политика экономического роста опирается на различные подходы в зависимости от конкретной ситуации.

6.4. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И НЕОБХОДИМОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В макроэкономике выделяются два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивным является экономический рост, который обеспечивается путем вовлечения в производство дополнительных факторов, при этом прирост применяемых факторов производства (ФП) опережает прирост общественного продукта (ОП), о чем достаточно наглядно свидетельствует рис. 6.3.

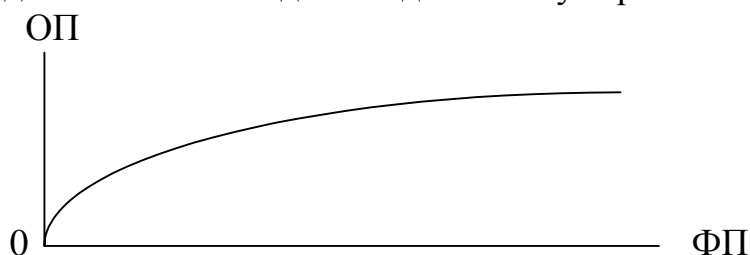


Рис. 6.3

В зависимости от соотношения вовлекаемых в производство факторов такой рост может быть:

- 1) трудоемким, характеризующимся относительно высокими затратами труда на производство общественного продукта по сравнению с затратами других факторов производства;
- 2) капиталоемким (или фондоемким), характеризующимся относительно высокими затратами основных фондов и их высокой долей в общих затратах факторов производства;
- 3) природоемким, характеризующимся относительно высокими затратами на природные факторы — на природные ресурсы, на охрану природной среды.

Интенсивным является экономический рост, обеспечивающийся без вовлечения в производство дополнительных факторов, либо прирост факторов существенно отстает от прироста производимого общественного продукта. Графически такой тип роста иллюстрируется с помощью следующей кривой:

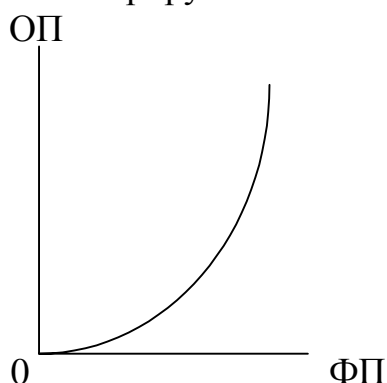


Рис. 6.4

В зависимости от динамики уменьшения доли того или иного фактора в производстве общественного продукта рост может быть:

- 1) трудосберегающим, при котором рабочая сила заменяется техникой;
- 2) капиталосберегающим, при котором экономия на затратах на капитал как фактор производства достигается путем применения более дешевой, но достаточно производительной техники;
- 3) природосберегающим, при котором происходит экономия сырья, энергии, сокращаются отходы, уменьшается загрязнение природной среды и т.д.

Важнейшим фактором обеспечения такого типа экономического роста является организация общественного производства, соответствующая система стимулов, цен – все то, что называется хозяйственным механизмом общества.

В реальной жизни существует смешанный тип экономического роста, при котором наблюдаются как экстенсивные, так и интенсивные факторы роста. Однако в одних странах преобладают экстенсивные, в других – интенсивные факторы роста.

Так, согласно расчетам Е.Денисона, в США за период с 1929 г. по 1982 г. преобладал интенсивный тип роста¹. Основанием для этого явились следующие расчеты:

55% экономического роста было обеспечено за счет интенсивных факторов, в том числе: 13% – за счет повышения образования работников, 26% – применения новых знаний в производстве, 8% – улучшения размещения факторов производства, 8% – использования эффекта на масштабе;

51% экономического роста был обеспечен за счет экстенсивных факторов, в том числе: 34% – за счет роста занятости, 17% – роста капитала².

Очевидно, что в условиях ограниченности ресурсов интенсивный тип экономического роста более предпочтителен. Тем не менее, в начале 70-х гг. XX в. появилась теория «пределов роста», автором которой стал американский ученый Д.Медоуз. Группа возглавляемых им исследователей произвела расчеты, дающие экстраполяцию роста мирового производства общественного продукта и отходов, населения, потребления ресурсов до 2100 г. Расчеты показали, что к 2050 г. мир столкнется с поистине катастрофическими явлениями ввиду опасного для природы и существования людей загрязнения среды, истощения необходимых природных ресурсов и чрезмерного на этом фоне перенаселения планеты. В результате должно произойти резкое падение производства и численности населения планеты.

Более поздние исследования показали, что развитые страны за счет перехода на интенсивный путь роста и перераспределения мировых ресурсов в свою пользу способны отдалить границы роста. Но тем самым «пределы роста» встают перед слаборазвитыми странами, где уже сейчас идет интенсивное использование природных ресурсов, вследствие необходимости их продажи развитым странам в обмен на готовую продукцию, нарастают экологические проблемы и при этом не решается проблема бедности. По данным ООН, 20% населения планеты потребляет свыше 85% совокупного мирового продукта, тогда как остальные 80% населения – всего 15%. Сохранение такого положения создает общую нестабильную

¹ См.: E.F.Denison. Trends in American Economic Growth, 1929 – 1982. Washington, 1985.

² Лишние 6% представляют поправку к расчетам.

политическую обстановку в мире, опасную и для развитых стран, в том числе и для их экономики.

Вот почему во второй половине 80-х гг. появилась концепция устойчивого развития. Устойчивым является такое развитие, при котором не подрываются возможности развития экономики будущих поколений, при этом развитие экономики одних стран не подрывает возможности развития других стран. Основные направления устойчивого развития были определены в 1992 г. на Международной конференции по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, которые спустя 10 лет – в 2002 г. были подтверждены на второй подобной конференции в Йоганосбурге. Эти направления включают в себя:

1. Формирование справедливых международных экономических отношений, предполагающих не только конкуренцию на мировых рынках, но и взаимопомощь в отношениях между странами.

2. Ограничение уровня потребления материальных благ в развитых странах и на этой основе ограничение темпов экономического роста.

3. Перевод экономик развивающихся стран на использование возобновимых ресурсов и на этой основе продолжение экономического роста в целях преодоления бедности и отсталости.

Для оценки перехода к устойчивому развитию предлагается использование соответствующих показателей. К таковым относится индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – сводный социально-экономический индекс, который с 1990 г. стал применяться по методике ООН в международных сопоставлениях стран. Он состоит из трех компонентов: 1) ожидаемый уровень продолжительности жизни; 2) уровень образования; 3) размер ВВП на душу населения. Первое место по данному показателю уже несколько лет принадлежит Канаде, занимающей лишь 25-е место по величине ВВП на душу населения. Россия по показателю ИРЧП с 34-го места в 1990 г. перешла на 71-е место к концу 90-х гг. Это говорит о том, что для нашей страны переход на устойчивый путь развития является весьма актуальным.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем заключается основное содержание понятия «экономический рост»? Как рост связан с экономическими возможностями страны?

2. Как можно измерить экономический рост? Почему для этого лучше использовать реальный ВВП? Через сколько лет ВВП удвоится, если ежегодный его прирост составит 5%?

3. Всегда ли экономический рост отражает уровень развития страны? Как более точно можно измерить этот уровень?

4. Перечислите факторы экономического роста. При каких условиях всю совокупность факторов можно свести к затратам труда и его производительности?

5. Обычно экономический рост ставят в зависимость от инвестиций. Почему? В чем суть подхода неоклассиков к формированию инвестиций? Как этот

подход объясняет тот факт, что богатые страны становятся все богаче, а бедные – беднее?

6. Чем характеризуется подход кейнсианцев к формированию инвестиций и роли последних в обеспечении экономического роста? Чем принципиально этот подход отличается от подхода неоклассиков?

7. По каким признакам экономический рост относится к экстенсивному или интенсивному типу? Объясните причины предпочтительности для общества интенсивного экономического роста.

8. Каковы объективные причины возникновения теории «пределов роста»? Чем экономический рост отличается от экономического развития? Какое развитие можно считать устойчивым?

Глава 7. ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие рыночной экономики на стадии индустриального общества выявило такую его особенность, как цикличность. Цикличность характеризуется периодичностью спадов и подъемов общественного производства. Вот почему возникает необходимость рассмотрения содержания цикличности, выяснения ее причин, форм проявления и следствий.

7.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ И ЕГО ФАЗЫ

Под цикличностью в экономике понимается постоянно повторяющееся движение производства от одной точки его наивысшего подъема до другой.

Период, в течение которого экономика проходит эти точки, называется временем экономического цикла. Экономический цикл можно представить с помощью следующего рисунка:

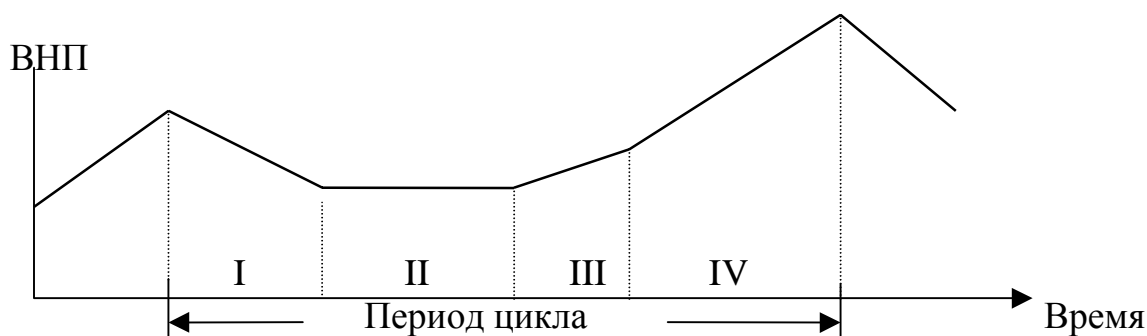


Рис.7.1

За период с 1792 г., который считается годом начала промышленной революции, приведшей к машинному производству и вступлению общества на индустриальный путь развития, до 1913 г. – кануна Первой мировой войны – рыноч-

ная экономика прошла 15 циклов. Между двумя мировыми войнами было три цикла и в послевоенный период их было восемь.

Каждый цикл состоит из четырех фаз: кризис, депрессия, оживление и подъем. (На рис.7.1 фазы имеют свой номер). Каждой фазе характерны свои особенности. Рассмотрим их по порядку.

I. Фаза кризиса. Главным проявлением кризиса является падение объемов производства и сокращение размеров ВВП. Соответственно, производственные мощности предприятий оказываются загруженными не полностью, снижается прибыль, падает курс акций, сокращается занятость населения, понижается уровень заработной платы, жизненный уровень населения падает, увеличивается бедность. В результате уменьшается совокупный спрос, в ответ на это еще больше сокращается производство и, соответственно, предложение. В целом для этой фазы характерно превышение совокупного предложения совокупного спроса. Для обеспечения макроэкономического равновесия становится необходимым сокращение производства.

Неравновесие существует и на денежном рынке. Раз денежная масса отстает от товарной, то возникает нехватка денег, особенно на начальных этапах кризиса. Поэтому единственное, что может расти в период кризиса, это норма банковского процента, так как спрос на деньги превышает их предложение.

Высокая норма процента при низкой прибыльности, а нередко и убыточности предприятий обуславливает низкую инвестиционную активность. В результате существует неравенство и между сбережениями и инвестициями.

Таким образом, во время кризиса обнаруживается нарушение макроэкономического равновесия, отражаемого в разных моделях:

- модели Сэя ($AS > AD$);
- модели Маркса: $(v + m)I > cII$.
- классической модели: $S > I$;
- модели Вальраса ($PQ > MV$);

По времени кризис может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет, как это было во время Великого кризиса 1929 – 1933 гг.

II. Фаза депрессии. Данная фаза характеризуется тем, что после ликвидации во время кризиса товарных запасов прекращается падение производства, но нет еще и роста. Соответственно, на низком уровне находится занятость населения, но рост безработицы уже прекратился, стабилизировались, хотя и на низком уровне, заработная плата и прибыль предприятий, не высока их деловая активность. Депрессия может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. Например, начавшаяся в 1933 г. после Великого кризиса депрессия длилась до 1938 г., то есть практически до самой войны.

III. Фаза оживления. Название фазы говорит само за себя. Она характеризуется оживлением экономики, происходит некоторый рост ВВП, увеличивается спрос на труд, на ссудный капитал. Самое главное – активизируется инвестиционная деятельность предприятий. Обычно эта фаза продолжается не долго, она быстро переходит в следующую фазу.

IV. Фаза подъема. Эту фазу называют также бумом, так как она характеризуется довольно быстрым экономическим ростом. Происходит увеличение занятости, безработица рассасывается, и иногда в некоторых отраслях возникает дефицит рабочей силы. Повышается заработная плата, идет увеличение совокупного спроса, растет объем продаж, повышается прибыль предприятий. У населения и предприятий появляются свободные деньги, увеличивается их предложение на денежных рынках, так что норма процента уже не повышается, а иногда и начинает снижаться. Сравнительно недорогим является кредит. Курс акций многих предприятий имеет тенденцию к росту.

Словом, во время подъема все говорит об экономическом благополучии и даже процветании. В экономической литературе для описания фазы подъема обычно берут Америку конца 20-х гг., когда налицо были все признаки благополучия – даже простые люди стали приобретать автомобили, строить коттеджи. В 1928 г. тогдашний президент Герберт Гувер не без оснований сделал заявление о том, что Америка стоит на пороге процветания, за которым «бедность навсегда останется в прошлом»¹.

Вдруг наступило 24 октября 1929 г. – день, названный в США «черным четвергом». В этот день на фондовых биржах Америки разразилась паника и буквально за несколько часов многие богачи стали нищими, так как акции, в которые они вложили средства, обесценились. Миллионы людей лишились сбережений из-за банкротства банков. Уже через год безработица возросла до 3%, еще год спустя – до 9%, а к 1933 г. превысила 25%. В этом году, по словам нового президента Ф.Рузвельта, 1/3 населения страны «жила в абсолютной бедности, плохо питалась, плохо одевалась, имела плохое жилье»².

Острота проблем в период кризисов закономерно ставит вопрос о причинах их возникновения.

7.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА О ПРИЧИНАХ КРИЗИСОВ

На проблему цикличности экономического развития экономическая наука стала обращать внимание с конца 30-х–начала 40-х гг. XIX в. В то время господствовала классическая школа политэкономии, одним из важнейших постулатов которой была идея Сэя о том, что подобно тому, как спрос рождает предложение, так и предложение рождает спрос. Это вытекало из того, что в процессе производства не только создаются товары, но и возникают доходы тех, кто эти товары производит, и именно эти доходы и формируют спрос. Тем более, что цены, в том числе цены на труд, гибко реагируют на соотношение спроса и предложения, приводя их в соответствие.

Отсюда в экономической теории существовало устойчивое мнение, что кризисы – явление случайное. Такому мнению способствовало и то, что в те времена в одной стране мог быть кризис, а в других нет.

¹ Цит. по: Schiller B.R. The Economy Today. McGraw-Hill, 1991. P.111.

² Ibid.

Однако в 1836 г. возник кризис, который охватил не только экономику Англии, но и США. В 1847 г. в кризис были втянуты Франция и Германия. Мировым оказался кризис 1857 г. Затем произошли кризисы в 1866, 1873, 1882, 1890, 1900 – 1901, 1907 гг. Стало ясно, что кризисы не случайность, а закономерность. От экономической науки требовалось объяснение их причин.

Тот факт, что до 60-х гг. кризисы возникали через каждые 11 лет, дало основание английскому экономисту У.Джевонсу связать их причины с появлением пятен на солнце. В 1879 г. появилась его работа «Торговые кризисы и пятна на Солнце». Для подобной трактовки были все основания, так как экономика, как мы знаем, есть взаимодействующая с природой хозяйственная система. Поэтому состояние природы не может не отражаться на состоянии экономики. Тем более, что основой экономики тогда все еще было сельское хозяйство, сильно зависевшее от природных условий, в том числе и от пятен на солнце. В XX в. убедительные доказательства влияния солнца на людей, экономику и общество в целом приводил советский ученый А.П. Чижевский.

Однако постепенно зависимость экономики от сельского хозяйства стала ослабевать, более стабильными становились урожаи, появились запасы сельскохозяйственной продукции, позволявшие ослаблять зависимость экономики от погодных условий, заметно упала доля сельского хозяйства в производстве ВВП (до 5 % и менее). Но, несмотря на это, цикличность экономического развития сохранилась.

Тем не менее, неоклассики до сих пор считают, что кризисы – явление случайное, что они результат «случайных шоков». По их мнению, рыночная экономика обладает внутренне присущей ей устойчивостью и, даже сойдя с равновесной траектории, под воздействием внутренних сил постепенно возвращается на нее. Если такого возвращения не происходит, то это из-за воздействия внешних, часто случайных, факторов. Таким образом, среди неоклассиков господствует теория внешних факторов кризисов.

В противовес ей есть теории внутренних факторов. Достаточно аргументированные трактовки причин кризисов дал К.Маркс. Он полагал, что предложение может рождать спрос только в условиях бартерного обмена. С возникновением денег положение меняется. Производители, получив деньги от продажи товаров, не обязательно должны их превращать в расходы. Наличие такой функции денег как средство накопления может приводить к тому, что спрос оказывается меньше предложения. Впоследствии эту идею развил Д.Кейнс, особо выделив роль в этом психологических факторов.

Маркс предполагал, что перенакопление капитала ведёт к снижению прибыльности, следствием чего и являются кризисы. Глубинные причины Маркс видел в том, что капитал возрастает, а основа, на которой он действует, сужается. То есть капиталовооруженность растет, а покупательная способность населения нет. Это влечет кризис перепроизводства. Частотную структуру колебаний он объяснял отражением глубинных, фундаментальных характеристик процесса капиталистического производства, а частоту самих кризисов – неравномерностью осуществления инвестиций. Истоком нестрогой регулярности кризисов являлась

неоднородность основного капитала, состоящего из элементов с разными сроками службы. По этой причине капитал устаревает в разное время, порождая кризисы той или иной глубины в зависимости от старения в конкретный промежуток времени.

Д. Кейнс процесс протекания кризиса видел следующим образом. Во время бума инвестиции приносят доход. Крах наступает из-за внезапных сомнений в ожидаемой доходности, например, из-за снижения прибылей или роста издержек производства. Зародившись в умах предпринимателей одного сектора экономики, сомнения вскоре охватывают большую часть предпринимательского класса. В результате уже в начале кризиса отдача на вложенный капитал падает, что ведет к прекращению инвестирования.

Внезапное прекращение инвестирования приводит к накоплению запасов незавершенной продукции, хранение которой требует определённых расходов. Поэтому необходимо значительное понижение цены, чтобы обеспечить распродажу товарных запасов в течение приемлемого времени. Подобную ликвидацию запасов можно охарактеризовать как отрицательные капиталовложения, еще больше обостряющие кризис.

В итоге Кейнс приходит к выводу, что оставлять регулирование рынков капитала в частных руках небезопасно, так как это приводит к тяжелейшим кризисам.

Этот вывод согласуется с положением Маркса о том, что основная причина кризисов заложена в противоречии между общественным характером производства и частным присвоением и использованием его результатов. Ведь в экономике все связано друг с другом, так что самостоятельно принимаемые решения одних субъектов экономики могут оказывать отрицательное воздействие на других субъектов и на экономику в целом.

В самом деле, анализ поведения главных субъектов экономики – предпринимателей показывает, что кризисные спады в экономике – это результат прежде всего «неправильных» предпринимательских решений. Причем эти решения неправильные не с точки зрения отдельных предпринимателей, а с точки зрения всего общества. Как правило, эта «неправильность» проявляется на стадии подъема.

Так, в фазе подъема, когда достигнута полная занятость факторов производства, увеличить производство на прежней технической основе становится трудно. Обновление же производственных мощностей предполагает временное сокращение производства, что в условиях высокого спроса означает потерю прибыли. Выгоднее идти на сверхурочные или на повышение цен, что обычно и делается. Но тем самым сдерживается спрос на инвестиционные товары.

Одновременно в условиях экономического подъема у населения (как у главного субъекта спроса) увеличивается предпочтение ликвидности, то есть стремление хранить сбережения не на вкладах, а в наличной форме, которая в условиях потребительского бума приносит их владельцам большее удовлетворение, чем вклады в банках. Именно в такой форме они создают наибольший эффект богатства. К тому же ликвидные средства необходимы для непредвиденных покупок.

Тем более, что во время подъема сильны спекулятивные ожидания. Не удивительно, что наиболее значительные средства сосредоточиваются в руках спекулянтов.

В результате не все сбережения превращаются в инвестиции как из-за нежелания компаний осуществлять крупные инвестиционные программы, так и из-за того, что лишь часть сбережений оказывается в распоряжении банков. В конечном итоге, несмотря на рост доходов, расходы оказываются меньше их, и потому совокупный спрос начинает устойчиво отставать от совокупного предложения, так что в конце концов возникает объективная необходимость в сокращении производства, то есть в переходе к фазе кризиса.

Описанную ситуацию можно изобразить графически:

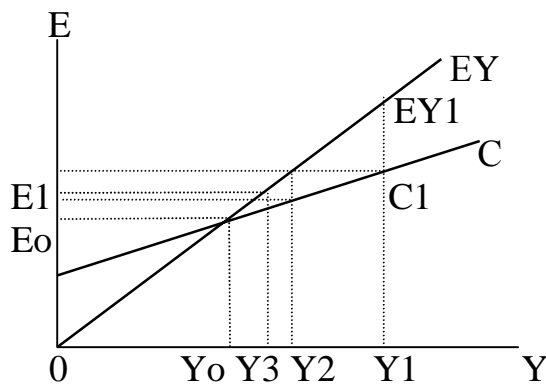


Рис.7.2

На горизонтальной оси откладываются доходы населения в виде зарплаты, ренты, процента и прибыли, в совокупности формирующие национальный доход Y . На вертикальной оси откладываются расходы субъектов экономики (E), формирующие совокупный спрос. Биссектриса координатного угла в любой ее точке характеризует равенство доходов и расходов. Это равенство имеет место при отсутствии сбережений, когда полученные доходы целиком превращаются в расходы.

Линия C обозначает потребительские расходы, а ее наклон характеризует склонность к потреблению. Поскольку часть доходов превращается в сбережения, то потребительские расходы и соответствующее потребление оказываются меньше доходов. В первой исходной ситуации произведенный национальный доход равен величине $0Y_1$. При этом сбережения характеризуются величиной EY_1C_1 . Расходы и соответствующее потребление определяется величиной $C_1Y_1=0E_1$. Поскольку предложение оказывается больше спроса, то происходит сокращение производства в соответствии со спросом (в данном случае до величины $0Y_2$). Возникает так называемый «парадокс бережливости». Бережливость как благо для отдельных индивидуумов оказывается «злом» для общества в целом.

Если склонность населения к сбережению остается прежней, то и при объеме производства $0Y_2$ и соответствующих доходах часть их снова пойдет на сбережение, что обусловит новое сокращение производства до величины $0Y_3$. Подобное сокращение будет происходить до тех пор, пока расходы не сравняются с доходами и сбережений не будет. Разумеется, речь идет не о том, что все население

перестало сохранять или увеличивать свои сбережения. Просто положительные сбережения уравниваются отрицательными – в то время как одна часть населения по-прежнему может сберегать часть доходов, другая вынуждена расходовать отложенные ранее средства или прибегать к займам, так что их расходы оказываются больше доходов.

Сокращение производства происходит до тех пор, пока не установится равенство между совокупным спросом и предложением ($0E_0=0Y_0$). Становится очевидным, что кризис необходим, чтобы восстановить это нарушенное равенство.

Следует добавить, что при первых кризисных явлениях ситуацию усугубляют банки, которые начинают повышать норму ссудного процента. Их поведение вполне разумно, но оно не дает фирмам-производителям осуществлять инвестиционные программы, что необходимо с общественной точки зрения.

В результате инвестиционные решения фирмы начинают принимать на стадии депрессии, когда становится ясно, что выйти из кризиса фирма может за счет обновления основного капитала. Подобному решению способствует и понижение нормы ссудного процента в период депрессии. Не случайно Й.Шумпетер увязывал кризисы с инновациями.

Первые инвестиции дают мультипликационный эффект, увеличивающий общие расходы в обществе, величину совокупного спроса и поддерживающий подъем экономики. Прделанный анализ позволяет сделать вывод о том, что причины цикличности кризисов скрываются внутри самой рыночной экономики.

Однако некоторые кризисы могут провоцироваться не только внутренними, но и внешними факторами: войнами, природными катаклизмами, политикой других государств (например, введением эмбарго на импорт товаров из данной страны). Тем более, что помимо циклических (периодически возникающих) есть нециклические (нерегулярные) кризисы.

7.3. ВИДЫ ЦИКЛОВ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Рассмотренные нами циклы относятся к среднесрочным. Они являются главными, относящимися к регулярным. Этот вид циклов, как уже отмечалось, был замечен учеными еще в XIX в. В XX в. были обнаружены краткосрочные и долгосрочные циклы.

Краткосрочные предстают как конъюнктурные циклы, правда, не всегда ярко и регулярно проявляющиеся. К нерегулярным относятся и долгосрочные циклы.

Продолжительность всех циклов имеет материальную основу. В качестве таковой у среднесрочных циклов является срок службы активной части основного капитала: станков, машин, оборудования. Прежде значительная их часть служила 10 – 11 лет. Сейчас сроки службы многих машин сократились до 6 – 7 лет, а иногда и того меньше.

Замену старого оборудования во многом стимулирует кризис. Из него быстрее всех выходят те предприятия, которые начинают обновлять основной капитал. Тем самым они увеличивают спрос на продукцию I подразделения, которое начинает под его воздействием расширяться, обуславливая рост спроса на продукцию II под-

разделения. Возникает то, что называется эффектом акселератора, который способствует выходу из депрессии через оживление и последующий подъем.

Эффект акселератора характеризуется кратным ростом спроса на инвестиционные товары в ответ на рост спроса на потребительские товары. Его можно представить в виде формулы

$$V = \frac{I_t}{(Y_{t-1}) - (Y_{t-2})},$$

где V – акселератор,

I – инвестиции,

Y – доход, превращаемый в потребительский спрос,

t – год осуществления инвестиций.

Для лучшего понимания сущности данного эффекта обратимся к данным следующей таблицы.

Таблица 7.1

Связь спроса на товар со спросом на производящий его фактор

Годы	Спрос на товар А	Количество необходимых станков	Количество изношенных станков	Рост станочного парка	Общий спрос на станки
Первый	10000	500	50	0	50
Второй	11000	550	50	+50	100
Третий	13000	650	50	+100	150
Четвертый	12000	600	50	-50	0
Пятый	11000	550	50	-50	0

Приведенные данные говорят о том, что в экономике существует спрос на 10 000 единиц товара А. Для его производства используется 500 станков. Получается, что каждый станок производит 20 единиц товара. Предполагается, что срок службы каждого станка 10 лет, так что для удовлетворения сложившегося спроса на товар А необходима ежегодная замена 50 износившихся станков. Это определяет ежегодный спрос на станки в размере 50 единиц. Но если произойдет увеличение спроса на товар А, то это вызовет необходимость в дополнительных станках и рост спроса на них. Из данных таблицы следует, что рост спроса на товар А с 10 000 до 13 000 штук (то есть на 30%) влечет рост спроса на станки с 50 до 150 штук, что составляет 300% величины первоначального спроса. Столь значительное возрастание спроса на инвестиционные товары и характеризует эффект акселератора. Очевидно, что этот возросший спрос инвестиционные отрасли могут удовлетворить, расширив соответствующим образом производство.

Однако данный эффект может иметь и обратное действие. Так, приведенные в таблице цифры говорят о том, что в четвертом году произошло сокращение спроса на 1 000 штук товара А, на такую же величину сократился спрос и в пятом году. Можно видеть, что для обеспечения производства товара А в объеме, удовлетворяющем спрос, достаточно имеющегося станочного парка. Хотя срок замены 50 станков уже подошел, но для удовлетворения спроса на товар А такая замена не

требуется. Таким образом спрос на данные станки сокращается или вовсе исчезает. Заметим при этом, что спрос на товар А в четвертом и пятом годах выше, чем в первом году, тем не менее инвестиционные отрасли оказываются без заказов.

Эффект акселератора тесно связан с эффектом мультипликатора, характеризующегося умножением совокупного спроса в результате роста доходов какой-то части населения. Впрочем, мультипликатор также может действовать и в обратном направлении – сокращение спроса со стороны какой-то части населения может вызвать сокращение всего совокупного спроса. Обычно во время подъема мультипликатор действует с умножением спроса, а во время кризиса – с сокращением в кратное число раз.

Краткосрочные циклы действуют в рамках среднесрочных. Они имеют продолжительность примерно 3,5 лет и возникают на фазах подъема в виде кратковременных спадов или резкого замедления темпов роста, а также на фазах кризисов, характеризуясь некоторым кратковременным оживлением деловой активности, замедлением или прекращением падения производства. Подобное их проявление представлено на следующем рисунке.

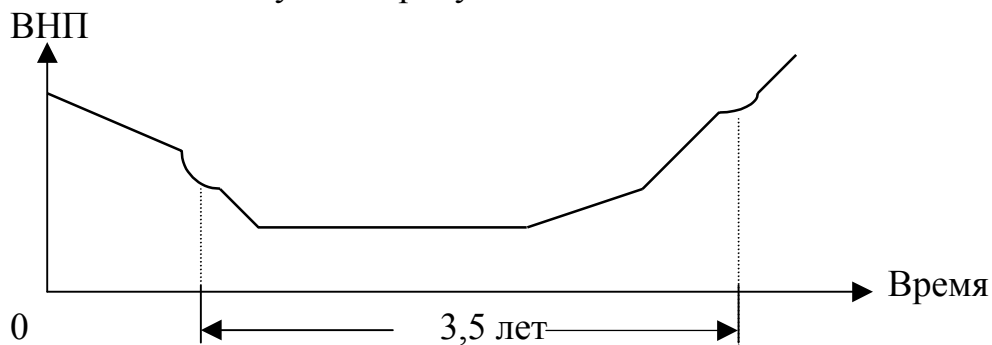


Рис.7.3

Краткосрочные циклы пролучили название циклов Китчина, который их подробно описал в начале 20-х гг. Материальную основу этих циклов Дж.Китчин видел в колебаниях мировых запасов золота, отражавшихся на внешней торговле и на внутриэкономической конъюнктуре отдельных стран.

В современных условиях существование такого цикла связано главным образом с состоянием денежного рынка и рынков ссудных капиталов, прежде всего с нормой ссудного процента. Во время подъема, когда спрос на инвестиционные товары и на ссудный капитал достигает высокого уровня, норма процента может повышаться до такой степени, что инвестиционная активность ослабевает, в результате чего экономический рост замедляется или прекращается вообще. Но общая экономическая конъюнктура остается благоприятной и положение выправляется – рост после некоторой заминки продолжается.

Во время кризиса падение спроса на ссудный капитал может вызвать понижение нормы процента до такого уровня, что некоторые предприятия начинают предъявлять спрос на ссудный капитал и соответствующие инвестиционные товары, несколько оживляя экономику в целом. Однако общая неблагоприятная конъюнктура гасит эту активность и спад продолжается.

Во многом это связано с несоответствием процессов, происходящих в I и II подразделениях общественного производства. На фазе подъема спад в I подразделении не подкрепляется падением производства во II подразделении из-за сохранения спроса на его продукцию. На фазе кризиса оживление в I подразделении не подкрепляется оживлением во II подразделении из-за падения спроса на его продукцию.

Долгосрочные циклы характеризуются продолжительностью в несколько десятилетий. Эти циклы получили название «кондратьевских», по фамилии Н.Д.Кондратьева, который в 20-е гг. их выявил и подробно описал. Его работы заложили основу теории «длинных волн». Согласно теории длинных волн Н.Д.Кондратьева, промышленности присуще волнообразное развитие с циклами протяженностью примерно 50 лет.

Длинные волны (циклы) имеют разную материальную основу. Н.Д. Кондратьев связывал их с обновлением пассивной части основного капитала: производственных зданий, сооружений, дорог. В этой связи некоторые ученые, в частности С. Кузнец, говорят о наличии строительных циклов продолжительностью 18 – 20 лет. Другие ученые длинные циклы связывают с крупными техническими переворотами и, соответственно, с массовым обновлением всего капитала. За прошедшие 200 лет в истории технологической эволюции прошло пять волн и сложилось пять технологических укладов.

Во время первой волны (1785 – 1835 гг.) сформировался уклад, базирующийся на технологиях в текстильной промышленности с использованием энергии воды. Поскольку производились станки для текстильной промышленности, то, соответственно, развивалось и машиностроение.

Вторая волна (1830 – 1890 гг.) характеризуется механизацией производства практически всех видов продукции на основе парового двигателя, которым оснащались и транспорт – паровозы и пароходы.

Третья волна (1880 – 1940 гг.) ознаменовалась тем, что в производстве стала использоваться электроэнергия, получили развитие тяжелое машиностроение, электротехническая промышленность, нефть, химия, радиосвязь, телеграф.

Четвертая волна (1930 – 1990 гг.) охарактеризовалась дальнейшим развитием энергетики, масштабным производством и использованием нефти, газа, нефтепродуктов, синтетических материалов, развитием автомобильного и воздушного транспорта, массовым производством товаров длительного пользования.

Пятая волна началась в середине 80-х гг. Она опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, на использовании новых видов энергии, космических технологий.

В рамках длинных волн выделяют структурные кризисы. Они характеризуются несоответствием структурных элементов экономики друг другу.

Это может быть отраслевое несоответствие, когда устаревают целые отрасли из-за изменений технического способа производства. Например, применение энергосберегающего оборудования, широкое использование нетрадиционных источников энергии приводит к устареванию угольной промышленности. Выход из кризиса происходит на пути отраслевой перестройки экономики.

Структурный кризис возможен из-за несоответствия хозяйственного механизма всей экономической системе. Такой кризис пережили западные страны в 1929 – 1933 гг. Выход был найден на пути включения в хозяйственный механизм рычагов государственного регулирования экономики. В 70-е гг. обнаружилось явно избыточное влияние государства на экономику, что потребовало изменения соотношения государственных и рыночных рычагов в хозяйственном механизме.

Подобный кризис отчетливо проявил себя в СССР к началу 80-х гг. Он требовал кардинальных изменений в хозяйственном механизме общества. Однако вместо этого с конца 80-х гг. стала происходить смена прежней плановой экономической системы на новую рыночную. В результате с начала 90-х гг. процесс реформирования экономики свелся к разрушению прежней экономической системы и формированию не ее основе стихийно-рыночной системы. Кризис из структурного превратился в системный. Его суть заключается в нарушении системности экономики и ее стихийном восстановлении на рыночной основе.

Состояние российской экономики 90-х гг. позволяет выделить следующие особенности системного кризиса.

1. Необычайная продолжительность и глубина падения производства. К концу 90-х гг. ВВП сократился почти в 2 раза.

2. Неравномерность падения по отраслям и сферам экономики. Менее значительным оказался спад в сырьевых отраслях и торговле. Весьма значительное падение произошло в машиностроении, особенно в наукоемких отраслях, обеспечивающих экономику инвестиционными товарами и новейшими технологиями.

3. Резкое – пятикратное – падение капитальных вложений в экономику, особенно в промышленность. В этой связи ученые отмечают возникновение тенденции к деиндустриализации экономики.

4. Общее снижение жизненного уровня населения при значительной его дифференциации по разным категориям населения. Децильный коэффициент с 3 в конце 80-х гг. увеличился до 14 в 2001 г.

Пример США 30-х гг. и России 90-х показывает, что системный кризис преодолевается путем восстановления системности экономики на новом уровне экономического развития. Последний, однако, может достигать и превышать прежний – докризисный уровень, а может оказаться и ниже прежнего уровня.

7.4. Цикличность экономического развития и проблема занятости

С циклическим развитием рыночной экономики связана проблема занятости факторов производства: земли, капитала, труда. Применительно к разным факторам эта проблема проявляет себя по-разному.

Проблема занятости земли как фактора производства возникает в периоды аграрных кризисов, характеризующихся перепроизводством сельскохозяйственной продукции, сокращением использования сельскохозяйственных площадей.

Аграрный кризис может быть составной частью кризиса всей экономики, но может быть и самостоятельным явлением и происходить во время общего экономического подъема. В том числе он может возникать и из-за необычайно благо-

приятных погодных условий, когда действует принцип «перерод хуже недорода». В этих условиях даже неэффективно работающие хозяйства получают хороший урожай и на рынке предложение сельскохозяйственной продукции значительно превышает спрос, возникает проблема ее сбыта по ценам, позволяющим возмещать затраты и получать необходимую прибыль. Подобная ситуация возникла в России в 2002 г., когда был собран большой урожай, приведший к превышению предложения зерна над спросом и падением цен на него до такого уровня, когда они оказались ниже издержек производства.

В современных условиях сельское хозяйство во многих странах является объектом довольно жесткого государственного регулирования, которое охватывает сельскохозяйственные площади, объем производства, цены на сельскохозяйственную продукцию. Государство становится крупнейшим покупателем этой продукции. Вот почему значение аграрных кризисов и, соответственно, проблема занятости земли как фактора производства в последние десятилетия во многих странах заметно ослабли.

Проблема занятости капитала как фактора производства проявляется главным образом через неравномерную загрузку производственных мощностей предприятий на разных фазах экономического цикла. Неполная занятость капитала как фактора производства влечет не только недопроизводство общественного продукта, но и отражается в ценах на производимую продукцию. Отчисления в фонд амортизации раскладываются на меньшее количество производимых товаров – соответственно возрастает доля амортизационных отчислений в их стоимости.

Проблема занятости капитала связана также с необходимостью преждевременного обновления основного капитала как условия выхода из кризиса. Это, в свою очередь, требует соответствующего инвестиционного обеспечения. Выявление источников инвестиций также весьма не простая проблема.

Наиболее серьезной является проблема занятости рабочего населения.

Занятость – источник доходов рабочего населения любой страны, составляющий основу его существования. Между тем само состояние экономики, цикличность ее развития, неопределенность рыночного механизма предстают как факторы занятости населения. Состояние этих факторов может быть таковым, что часть рабочего населения оказывается не занятой, означая наличие в стране безработицы. Безработица предстает как экономическое явление, характеризующееся незанятостью взрослого трудоспособного населения, желающего работать и ищущего работу.

Уровень безработицы, определяемый процентным отношением числа безработных к общей численности рабочего населения, предстает как важнейший показатель занятости.

Различие факторов, обуславливающих занятость (и, соответственно, незанятость) населения, определяет наличие различных форм безработицы. Отметим наиболее важные из них.

1. Фрикционная безработица. Такая безработица обусловлена добровольным увольнением работников с места своей работы в расчете на получение новой, более подходящей работы. Эта форма безработицы называется также текучей. Она

считается добровольной и необходимой в условиях рыночной экономики. Именно благодаря ей достигается равновесие на рынке труда. Так, низкий уровень заработной платы как цены труда на одном предприятии и более высокий на другом ведет к тому, что работники первого предприятия стремятся уволиться с него и устроиться на втором предприятии. Соответственно, предложение труда на первом предприятии оказывается пониженным, а на втором – повышенным. Это, в свою очередь, ведет к тому, что зарплата на первом предприятии может повыситься, а на втором понизиться и стать примерно одинаковой у работников одной и той же профессии и квалификации на разных предприятиях.

2. Структурная безработица. Она отражает несоответствие между структурой совокупного спроса на труд и структурой совокупного предложения труда, и ее возникновение обусловлено изменениями в отраслевой и производственной структуре экономики. В результате этих изменений одни отрасли или производства устаревают, зато появляются новые. Устаревшие отрасли или производства сокращаются, а то и прекращают существование вообще, соответственно, оказываются без работы занятые в них люди. Такое наблюдается в угольной промышленности, металлургии, текстильной промышленности. Одновременно возникают вакантные места в новых отраслях промышленности, в сфере обслуживания, информатике и т.п. Данная форма безработицы иногда называется технологической, поскольку связана с изменениями в технологии производства. На помощь безработным здесь приходит система профессионального обучения и переподготовки кадров. Она позволяет оказавшимся вследствие закрытия предприятий людям переобучать новым профессиям и устраивать в новых отраслях.

3. Сезонная безработица. Она возникает в отдельных отраслях и обусловлена сезонным характером работ. Такое наблюдается в некоторых отраслях сельского хозяйства, в лесном и рыбном хозяйствах. Безработица здесь носит временный характер, она предвидится самими работниками и поэтому также считается добровольной. Нередко с учетом этой безработицы платится заработная плата, размер которой позволяет работникам, временно оказавшимся без работы, безбедно прожить сезон незанятости.

4. Скрытая безработица. Эта форма безработицы характеризуется тем, что формально люди считаются работающими, но фактически они заняты не полный рабочий день. Такую безработицу также называют скрытой, поскольку она никак не регистрируется.

5. Циклическая безработица. Данная форма безработицы возникает в периоды экономических кризисов и охватывает работников многих отраслей, переживающих кризисный спад. Ее также можно считать временной, но фаза кризиса, а затем депрессии может длиться долго, тем самым значительная часть вполне трудоспособных и квалифицированных людей оказывается без работы. Безработица носит вынужденный характер и не зависит от воли и желания самих работников. Не помогает переподготовка и повышение квалификации, поскольку безработными здесь нередко являются достаточно подготовленные и квалифицированные работники. Такая форма безработицы считается наиболее серьезной.

Поскольку устранение циклической безработицы возможно только при вы-

ходе экономики в фазу оживления и подъема, то факт ее отсутствия в экономической теории трактуется как состояние полной занятости. Подобная трактовка означает, что остальные формы безработицы признаются как естественные, неизбежные и даже необходимые в условиях рыночной экономики.

В разных странах доля лиц, охваченных этими формами безработицы, колеблется от 3 до 6%. Такой уровень безработицы рассматривается как естественный, и только возникновение циклической безработицы, соответствующим образом повышающей процент безработных, свидетельствует о нарушении полной занятости.

Безработица, особенно циклическая, рождает ряд серьезных проблем. Прежде всего это проблемы экономические, поскольку безработица означает неполную занятость важнейшего фактора производства и, соответственно, недопроизводство общественного продукта. Согласно расчетам американского экономиста Оукена, когда фактический уровень безработицы превышает естественный на 1%, то это влечет недопроизводство ВВП примерно на 2,5%.

Не менее серьезны социальные последствия безработицы. Несмотря на то, что во многих странах безработные получают специальное пособие, оно не компенсирует всех потерь, вызванных безработицей. Их уровень жизни существенно снижается. Какая-то часть безработных, имея пособие, может тайком где-то подрабатывать и иметь общий доход больше, чем доход от постоянной работы. Но это касается незначительной части безработных. К тому же необходимость для безработных скрывать свои подработки нередко ведет к психологическим стрессам.

В целом, психологический аспект безработицы оказывается наиболее значимым в ряду рождаемых ею проблем. Ведь человек, длительное время находящийся без работы, разрушается как личность. Не удивительно, что согласно обследованиям, при повышении безработицы на 1% число самоубийств увеличивается на 0,75%.

Вот почему безработица предстает и как политическая проблема. Ни одно правительство не может чувствовать себя спокойным до тех пор, пока безработица в стране не опустится до ее нормального или естественного уровня.

Контрольные вопросы и задания

1. Что следует понимать под экономическим циклом? Перечислите фазы цикла и отметьте главные особенности каждой фазы. Почему наиболее «драматичной» считается фаза кризиса?

2. Как экономисты объясняют причины возникновения кризисов? Что объединяет подходы К.Маркса и Д.Кейнса к объяснению причин кризисов и что различает?

3. Чем характеризуется «парадокс бережливости» и как он согласуется с положением классиков о равенстве сбережений и инвестиций?

4. Перечислите существующие виды циклов. Что является материальной основой каждого из них? Как проявляется эффект акселератора?

5. Чем характеризуется системный кризис? Что дает основания для характеристики падения производства в 90-е гг. в России как системного кризиса?

6. Как проявляется проблема занятости факторов производства? Какие проблемы в условиях рыночной экономики может вызвать высокий урожай?

7. Как проявляется проблема занятости рабочего населения? В каких формах может выступать безработица? Почему наибольшую озабоченность ученых и политиков вызывает циклическая безработица?

8. В чем суть закона Оукена? Если естественный уровень безработицы в стране оценивается в 4%, а фактическая безработица составляет 9%, то как в этом случае проявит себя данный закон?

Глава 8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ

Необходимым элементом современной социально ориентированной рыночной экономики является государственное регулирование. Почему возникла необходимость в таком регулировании и что обеспечивает его возможность? Ответы на эти вопросы призвана дать эта глава.

8.1. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВА

Для лучшего понимания необходимости государственного регулирования совершим небольшой экскурс в прошлое – в историю взаимодействия государства и рыночной экономики. Это тем более интересно, что возникновение государства во времени совпадает с возникновением и развитием товарно-денежных отношений.

История свидетельствует, что взаимодействие государства и рыночного хозяйства прошло ряд этапов.

На первых и довольно длительных по историческим меркам этапах государство слабо вмешивалось в рыночные отношения и выступало как политический, а не экономический институт. Для своего существования оно облагало тех или иных субъектов налогами или данью. Для иностранных торговцев обычно вводило пошлины. Словом, государство, представляя собой надстроечный институт, еще не было частью экономического базиса.

Лишь на этапе становления капитализма как общественной системы, основанной на рыночных отношениях, государство начинает активно вмешиваться в экономику, выступая как важнейший фактор первоначального накопления капитала. Тем самым оно сыграло важнейшую роль в становлении и укреплении нового способа производства. Отметим основные проявления этой роли.

1. Государство вело войны в целях получения контрибуций, создания наиболее благоприятных внешних условий для экономической деятельности национальной буржуазии.

2. В соответствии с рекомендациями представителей меркантилизма государство устанавливало пошлины, ограждавшие национальный рынок от засилья

иностранных товаров, боролось за отмену подобных пошлин в странах, в которые направляли товары национальные производители.

3. В целях ускорения накопления капитала, использовалось законодательство как, например, законы «О бродяжничестве», «О рабочем дне», «О заработной плате», принятые в Англии в XVIII в.

4. Государство наделяло частные компании правом монопольной продажи отдельных высокодоходных товаров: водки, табака, чая, кофе, соли и т.д.

5. На частных предприятиях размещались выгодные государственные, прежде всего военные, заказы.

6. С помощью армии и полиции государство обеспечивало внутренний порядок, защиту имущественных прав в соответствии с принципом «частная собственность священна и неприкосновенна».

На этапе капитализма свободной конкуренции, когда экономика оказывается в зависимости от регулирующей роли рынка, вмешательство государства в нее заметно ослабевает. Государство проводит политику *laissez-faire*, то есть политику невмешательства в экономику. Его деятельность сводится к поддержанию внешних и внутренних условий для бесперебойного функционирования рыночного механизма. Государство занимается охраной национальных границ (здесь оно, образно говоря, выполняет роль «ночного сторожа»), поддержанием внутреннего порядка путем использования судебного и репрессивного аппарата, взиманием налогов на содержание государственного аппарата, эмиссией бумажных денег и некоторых видов ценных бумаг. Согласно постулатам современного либерализма, именно такой деятельностью должна ограничиваться роль государства и в наши дни.

На этапе монополистического капитализма происходит заметное усиление вмешательства государства в экономику. Прежде всего такое вмешательство было обусловлено политикой колониальных захватов и подготовкой к войнам за передел мира. В этой связи государство занималось размещением военных заказов, доля которых в совокупном спросе заметно росла, обеспечивало военно-политическими и дипломатическими методами благоприятные условия для вывоза капитала национальными монополиями, регламентировало условия труда и жизни трудящихся.

Великий кризис 1929 – 1933 гг., происходивший одновременно с ускоренным развитием плановой экономики СССР, положил начало современному этапу взаимодействия государства и рыночной экономики. Произошло усиление государственного вмешательства в экономику, и стала проводиться антикризисная политика. В 1930-е гг. в США «новый курс» Ф.Рузвельта, включавший централизацию бенковской системы, запрет вывоза золота из страны, государственный контроль над ценами, государственное кредитование сельского хозяйства, позволил вывести страну из кризиса. Тем самым в США (и параллельно в Швеции) начала формироваться система государственного регулирования экономики. После Второй мировой войны эта система возникла и в других странах с рыночной экономикой. На основе этой системы в европейских странах начала складываться «социальная рыночная экономика», в которой государство становится необходимым и активным субъектом не только экономической, но и социальной жизни.

8.2. ПРИЧИНЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Обращение к истории взаимодействия государства и рыночной экономики позволяет выделить ряд причин, обусловивших необходимость государственного регулирования экономики.

1. Наличие в каждой стране общественных и смешанных благ, которые не всегда можно довести до населения через рынок в полном объеме, особенно те, что характеризуются неконкурентностью и неисключаемостью. Это личная и национальная безопасность, транспортные услуги, услуги образования, здравоохранения, культуры и т.п. Такие блага должны обеспечиваться государственными органами внутреннего правопорядка, армией страны, сетью общественных дорог, системой государственного образования, здравоохранения, культуры, природоохранными органами и т.д.

2. Усиление общественного характера производства товарных благ. В результате экономика становится очень ранимой перед лицом циклического экономического развития, особенно в периоды кризисов. Возникает необходимость централизованного общественного регулирования экономики. При этом государство является единственным носителем сознательного начала на макроэкономическом уровне. Другие субъекты – население, фирмы, банки – являются таковыми лишь на микроуровне. Их поведение как субъектов макроэкономики нередко расходится с общественными интересами.

Например, мы знаем, что население во время кризиса стремится больше сберегать, а не тратить, готовясь к еще худшим временам. Это уменьшает совокупный спрос и еще больше усугубляет экономическую ситуацию в стране. Аналогичным образом ведут себя фирмы, сводя на нет инвестиционные расходы во время кризиса. Подобному поведению способствуют и банки, повышающие норму процента при вхождении экономики в фазу кризиса. Можно видеть, что все эти субъекты ведут себя рационально с точки зрения микроэкономики, но не макроэкономики. Единственным субъектом, способным вести себя рационально на макроуровне, является государство.

3. Возникновение отрицательных внешних эффектов рынка, именуемых экстерналиями. Внешние эффекты (экстерналии) характеризуются возникновением в результате рыночных отношений между одними лицами ущерба или дополнительных издержек у других лиц, не являющихся субъектами данных отношений.

Возникновение внешних эффектов обусловлено тем, что экономика существует во внешней среде – социальной и природной, через которые и проявляются эти эффекты. Соответственно, возникают социальные и экологические экстерналии.

К социальным экстерналиям можно отнести такие явления, как бедность, преступность, безработица, охватывающие ту часть населения, которая оказывается за рамками рыночных отношений: больных, престарелых, многодетных, профессионально непригодных. Всеми ими вынуждено заниматься государство, оказывая им материальную помощь. Тем самым обеспечивается необходимая для развития экономики социальная нестабильность в обществе.

Экологические экстерналии обусловлены тем, что рыночный механизм вынуждает предприятия снижать издержки производства, в том числе природоохранные издержки. В результате производство товарной продукции сопровождается загрязнением природной среды и возникновением соответствующего экологического ущерба, который накладывается на все общество. Здесь также возникает необходимость государственной природоохранной политики, заставляющей предприятия соблюдать определенные нормы выбросов загрязняющих веществ в природную среду.

4. Важным фактором государственного регулирования экономики является научно-технический прогресс (НТП). Реализация многих достижений НТП требует огромных капиталов, которые в состоянии мобилизовать лишь государство, тем более что отдача от внедрения этих достижений не всегда происходит быстро. НТП требует все более квалифицированной рабочей силы, подготовить которую в больших масштабах опять же может лишь государство, развивая систему общего и профессионального образования. НТП также предъявляет повышенные требования к здоровью людей, что вынуждено брать на себя государство.

5. Государству необходимо вмешиваться в экономику и в связи с тенденцией к монополизации ее важнейших сфер, которая нарушает совершенство рынка. Рынок становится все более несовершенным и государство через антимонопольную политику стремится препятствовать этой тенденции.

6. Наконец, государственное регулирование развивается и под воздействием ожесточенной международной конкуренции. Даже крупным компаниям не всегда просто выжить в условиях этой конкуренции без поддержки государства.

В целом государственное регулирование оказывается необходимым для более устойчивого экономического, социального, экологического и политического развития общества. Оно обеспечивается путем поддержания необходимых макроэкономических пропорций (прежде всего соотношения между совокупным спросом и совокупным предложением), обеспечения социальной стабильности в обществе, поддержания здоровой экологической обстановки и, наконец, поддержания баланса политических интересов в обществе и обеспечения доверия к власти со стороны различных партий, общественных движений.

8.3. ВОЗМОЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

К середине XX в. необходимость государственного регулирования рыночной экономики была обеспечена соответствующими возможностями.

К таким возможностям прежде всего следует отнести расширение и укрепление государственного сектора в экономике. Данный сектор формирует государственная собственность и денежные средства, которыми располагает государство.

Сам по себе государственный сектор возник вместе с появлением государства. У государства всегда были земли, здания, сооружения, техника (прежде всего военная) и т.д. Всегда был бюджет, который формировался и использовался государством и оказывал влияние на экономику. Однако размеры этого сектора

длительное время были незначительными и существенного влияния на экономику он не оказывал. Так, до Первой мировой войны доля государства в национальном доходе большинства стран с рыночной экономикой составляла 3 – 10%.

Не произошло радикальных изменений и после войны, если не считать СССР, где экономика стала плановой. Ситуация коренным образом изменилась после Второй мировой войны. Объектами государственной собственности стали многие промышленные и транспортные предприятия, связь, банки, научные и учебные заведения, учреждения здравоохранения, часть жилищного фонда, объекты коммунального хозяйства, земли, лесные угодья. Правда, если брать долю государства в общих средствах производства, то в разных странах она различна: в США эта доля (без собственности Пентагона) составляет примерно 2%, в Англии – 8 – 10%, в ФРГ – свыше 20%, в Японии и Франции – около 30%. Высокий удельный вес государственной собственности явился одним из оснований для характеристики экономик многих западных стран как смешанных.

Расширению государственной собственности способствовала Вторая мировая война, которая обусловила возникновение многих крупных военных заводов. В некоторых странах после войны произошла национализация, то есть передача в собственность государства ряда частных предприятий.

Заметную роль в расширении государственной собственности сыграла НТР, обусловившая возникновение новых и довольно капиталоемких производств с низкой скоростью оборота капитала. К тому же эти производства требовали значительных средств на НИОКР, не обещавших быстрой отдачи в виде прибыли. Речь идет о ядерной энергетике, авиастроении, ракетостроении, развитие которых было обеспечено государством.

Поскольку НТР потребовала новой рабочей силы, то государству пришлось взять на себя развитие образования, здравоохранения, социальное обслуживание.

Обострение международной конкуренции обусловило в некоторых странах банкротство целых отраслей, имевших общенациональное значение: угольная и газовая промышленность, металлургия, железнодорожный транспорт. Их сохранением и развитием было вынуждено заняться государство.

Кроме того, государству пришлось пойти на национализацию некоторых предприятий, обладавших естественной монополией: железнодорожный транспорт, энергетика, связь.

В формировании государственного сектора большую роль сыграл государственный бюджет. Благодаря ему государственный сектор получил денежные средства для своего развития. За счет госбюджета путем выкупа осуществлялась национализация частных предприятий, создавались новые предприятия, в том числе предприятия инфраструктурного типа, призванные обслуживать частный сектор.

Госбюджет стал основой для государственных закупок товаров у частных фирм. Например, в США около 20% ВВП приходится на государственные закупки.

Значительные возможности воздействия государства на экономику связаны с перераспределением национального дохода. В ряде стран через госбюджет проходит свыше 50% национального дохода. Воздействие на экономику осуществляется как в процессе формирования госбюджета через налоговую политику, так и в

процессе его использования через бюджетную политику. Если в 1870 г. государственные расходы в 14 странах ОЭСР составляли всего 11% ВВП, в 1913 г. 13%, то в 1960 г. – 28%, в 1980 г. – 42%, в 1995 г. – 45%.

Составной частью государственного сектора являются государственные банки, которые в ряде стран встали во главе банковской системы. Появилась возможность целенаправленного воздействия государства на денежную массу, на кредитную активность частных банков.

В целом наличие государственного сектора в экономике позволяет государству использовать экономические методы воздействия на частный сектор как основу рыночной экономики.

Значительные возможности государственного регулирования связаны с формированием мощной административно-правовой системы в странах с развитой рыночной экономикой. Не только теория, но и практика показала, что обществу нужен не рынок вообще, а организованный рынок, действующий в рамках определенных законов и правил. В этой связи получило развитие хозяйственное право, сложилась система законодательного регулирования национальной экономики.

Административно-правовая система позволила осуществлять контроль над монопольными рынками, внешними эффектами рынка, обеспечивать защиту национальных интересов на международных рынках.

Возможности государства расширились и благодаря усилению его общенационального характера как надстроечного института. Если прежде государство выступало как орудие политической власти господствующего класса, то в современных условиях оно призвано быть инструментом уравнивания классовых и социальных интересов, обеспечения национального согласия и социального мира. Понимание необходимости подобной роли государства делает господствующие классы более терпимыми к его вмешательству в частный сектор.

Усилению общенационального характера современного государства способствовало и формирование так называемого среднего класса – довольно значительной части населения со средними доходами, ставшего своеобразным балансиrom между бедными и богатыми.

Нельзя также не отметить и роли науки, прежде всего экономической, в теоретическом обеспечении государственного регулирования экономики. Особое значение приобрели экономико-математические методы, позволяющие моделировать экономические процессы и тем самым предвидеть последствия принимаемых политико-экономических решений.

Контрольные вопросы и задания

1. Какова роль государства в первоначальном накоплении капитала? Почему роль государства ослабевает на этапе капитализма свободной конкуренции?
2. Составьте перечень благ, предоставляемых населению государством. Какие из них можно отнести к общественным, а какие – к смешанным?
3. Объясните, как проявляется общественный характер производства. Почему он требует вмешательства государства в экономику?

4. Какие явления характеризуются как экстерналии? Приведите примеры положительных и отрицательных экстерналий. Почему возникновение отрицательных экстерналий требует государственного вмешательства в экономику?

5. Из чего состоит государственный сектор экономики? Объясните, каким образом возникает государственная собственность в экономике. В каких формах может происходить национализация частных предприятий?

6. Каковы возможности современного государства в деле перераспределения национального дохода? Какие проблемы можно решить с помощью такого перераспределения?

7. В чем должен проявляться общенациональный характер современного государства? Чем такой характер может быть обеспечен?

Тема 9. МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

После того как мы разобрались с вопросами о необходимости и возможности государственного регулирования рыночной экономики, нам предстоит рассмотреть то, как такое регулирование происходит. Тем самым перед нами стоит задача раскрытия содержания механизма государственного регулирования экономики и анализа процесса его использования для достижения заранее поставленных целей.

9.1. МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕГО СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ

В теории регулирования под механизмом понимается совокупность средств, рычагов и методов достижения заранее поставленных целей.

Механизм государственного регулирования предстает как то, с помощью чего достигается поставленная государством цель: предотвращение (или смягчение) экономического кризиса, обеспечение полной занятости, преодоление инфляции и т.д.

С учетом поставленной цели (или целей) присходит выбор соответствующих средств ее (их) достижения. Это означает, что механизм регулирования может быть разным по своему составу, то есть содержать разный набор средств. Поэтому с помощью одного механизма как набора средств можно бороться с безработицей, другого – с инфляцией, третьего – с циклическим спадом. Многообразие целей, которые ставит государство, проводя политику регулирования экономики, требует разнообразных средств их достижения.

Все эти средства можно подразделить на средства прямого и косвенного действия.

1. Средства прямого действия предполагают непосредственную связь управляющего субъекта (государства) с управляемым объектом (экономикой и ее агентами).

Прежде всего, это рычаги административного воздействия, которые применяются в рамках государственного сектора. Например, для борьбы с безработицей го-

сударство в лице определенных органов может требовать от руководителей своих учреждений и предприятий воздерживаться от увольнений, принимать меры по созданию дополнительных рабочих мест и т.п. Государственные комитеты по ценам могут устанавливать на товары, производимые в государственном секторе, уровень цен, выгодный для частных компаний как потребителей данных товаров, например, на электроэнергию, топливо, транспортные услуги. Для осуществления данных мер государство создает целую систему органов: службы занятости, комитеты по ценам, комиссии по социальным вопросам, специальные инспекции и т.д.

Административные методы могут использоваться центральным банком в отношении частных коммерческих банков. К ним можно отнести:

- лицензирование отдельных направлений банковской деятельности, квотирование отдельных видов операций;
- введение лимитов на выдачу различных категорий ссуд и на привлечение кредитных ресурсов;
- ограничения на открытие филиалов и отделов банков;
- лимитирование размеров комиссионного вознаграждения и тарифов за оказание различных услуг;
- прямой контроль над ставками банков, включая установление верхних границ процентных ставок по отдельным видам кредитов.

К данному виду методов относится и законодательство, которое в отличие от административных мер распространяется на всю экономику, включая частный сектор. Так, действуют антимонопольные законы, законы о рабочем дне, о минимальной заработной плате, законы о занятости и т.д., которые ставят поведение хозяйствующих субъектов и всю систему рыночных отношений в определенные законодательные рамки.

В рамках действующего законодательства государство устанавливает различные нормативы, требуя их соблюдения: нормативы качества продукции, нормативы затрат некоторых материалов, нормативы техники безопасности, нормативы выбросов загрязняющих веществ в природную среду и т.д.

К административно-правовым рычагам относится и директивное планирование, но в рыночной экономике оно может распространяться лишь на государственный сектор.

В целом административно-правовые рычаги, ставя хозяйствующих субъектов в определенные нормативно-правовые рамки, направляют их к определенной цели.

2. Для средств косвенного действия характерно то, что они ставят управляемых субъектов экономики перед главной проблемой рыночной экономики – проблемой выбора. При этом государство благодаря данным им средствам побуждает делать именно тот выбор, который позволяет достигать поставленную им цель. Такие средства называются также экономическими. К ним относятся налогово-бюджетные и денежно-кредитные средства. В условиях рыночной экономики именно они являются главными и потому заслуживают отдельного рассмотрения.

9.2. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫЕ РЫЧАГИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Налогово-бюджетные рычаги воздействуют на соотношение расходов и доходов как потребителей (домохозяйств), так и производителей (фирм). Это означает, что они влияют и на совокупный спрос, и на совокупное предложение.

Так, подоходные налоги, означая вычет из доходов, ведут к уменьшению доли располагаемых доходов, превращаемых в расходы и обеспечивающих ту часть совокупного спроса, которая представлена потребительскими расходами. Через совокупный спрос налоги влияют и на объем производства. Увеличение налогов оказывает сдерживающее воздействие на производство, а понижение, наоборот, способствует его росту.

Подоходный налог тем самым предстает как форма принудительного сбережения, соответствующим образом влияя на совокупный спрос. Это хорошо видно из следующего рисунка.

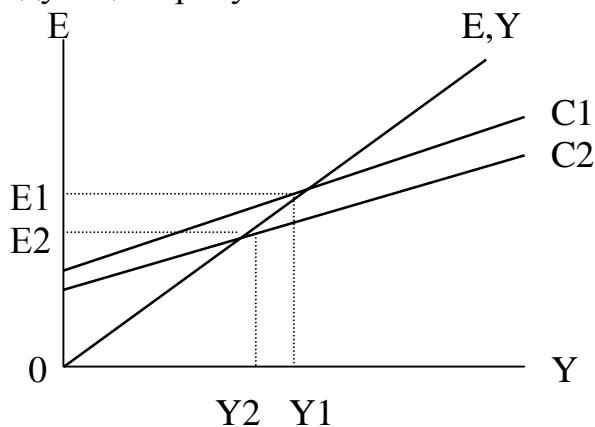


Рис. 9.1

На рисунке линия C1 представляет функцию потребления без налога, линия C2 – функцию потребления с налогом. Видно, что при данном совокупном доходе $0Y_1$ без налога потребление и, соответственно, спрос ($0E_1$) больше, чем с налогом ($0E_2$).

Напомним, что наклон линии C характеризует предельную склонность к потреблению, поэтому действует правило, согласно которому налог уменьшает потребление с учетом предельной склонности к потреблению:

$$\Delta C = \Delta T * MPC.$$

Если, например, предельная склонность к потреблению составляет $3/4$, налог повышается на 20 млрд р., тогда спрос и, соответственно, потребление уменьшатся на 15 млрд р. = 20 млрд руб $\times 3/4$. Если же налог понижается на те же 20 млрд р. (графически это можно показать через сдвиг линии потребления вверх с положения C2 до C1), то это приведет к увеличению расходов на 15 млрд р.

Применение налоговых рычагов требует учета эффекта мультипликатора совокупного спроса. В нашем примере мультипликатор равен 4. Поэтому в случае понижения налогов на 20 млрд р. совокупный спрос возрастает на 80 млрд рублей, а в случае повышения на столько же уменьшится (20 млрд р. $\times 4$).

Учет отмеченных зависимостей позволяет государству ставить цели и достигать

их с помощью налоговых методов. Например, государство решает увеличить совокупный спрос на 80 млрд р. Зная, что предельная склонность к сбережению составляет $1/4$, оно определяет величину, на которую необходимо увеличить или уменьшить налоги – $80 \text{ млрд р.} / \frac{1}{1/4} = 20 \text{ млрд р.}$ и устанавливает соответствующий налог.

Аналогичным образом действуют и косвенные налоги. Они включаются в цену товаров и тем самым уменьшают совокупный спрос. Поскольку эти налоги по сравнению с прямыми более регрессивны, то они способны оказывать на совокупный спрос еще большее влияние.

Налоговая политика в отношении фирм оказывает влияние и на совокупное предложение, так как налоги на прибыль или капитал включаются предприятиями в издержки, оказывая соответствующее влияние на предложение с их стороны.

Достоинством косвенных налогов является их оперативность. В отличие от прямых налогов, которые изменяют редко, так как их состав и величина тесно связаны с формированием государственного бюджета, косвенные налоги можно менять в течение года.

Вот почему косвенные налоги считаются средством проведения дискретной политики, а прямые налоги – недискретной.

Дискретная налоговая политика предполагает сознательное изменение ставок налогов в зависимости от экономической конъюнктуры. Кризисная ситуация в экономике предполагает снижение ставок налогов. Когда экономика на подъеме и есть опасность ее «перегрева», чреватого резким вхождением в кризис, ставки налогов могут повышаться, сдерживая тем самым совокупный спрос и экономический рост.

Недискретная налоговая политика обусловлена тем, что ставки налогов в течение длительного времени не пересматриваются и эффект ее мер оказывается в зависимости от экономической конъюнктуры. Если происходит экономический рост, то это предполагает рост доходов субъектов экономики. Соответственно происходит рост налогов на личные доходы, прибыль, добавленную стоимость и т.д., что оказывает сдерживающее влияние как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение и тормозит экономический рост, предотвращая «перегрев» экономики. В условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры доходы снижаются, соответственно, снижается объем налогов, что сдерживает сокращение совокупного спроса и совокупного предложения, падение темпов экономического роста. Таким образом как бы автоматически действуют своего рода «встроенные стабилизаторы».

С налогами тесно связана бюджетная политика, поскольку налоги – основной источник доходов государства. В отличие от налогов бюджетные расходы в большей степени влияют на совокупный спрос, а не на совокупное предложение. Если вновь обратиться к графику (рис. 9.1), то сдвиг линии потребления вверх может быть обусловлен соответствующим увеличением расходов государства, а вниз – их уменьшением.

Здесь также действует мультипликационный эффект, в результате которого увеличение расходов госбюджета, например, на 20 млрд р. при мультипликаторе совокупного спроса, равном 4, должно вызвать общий рост совокупного спроса на 80 млрд р. Поэтому, зная мультипликатор и установив конкретную цель, на-

пример, увеличить объем производства на 80 млрд р., можно определить, на сколько должны быть увеличены бюджетные расходы.

Бюджетная политика государства также может быть дискретной и недискретной.

Дискретный характер обусловлен возможностью пересмотра государством нормативов своих расходов в зависимости от экономической конъюнктуры. Например, во время кризисного спада государство пересматривает нормативы своих расходов в сторону увеличения, благодаря чему возрастает абсолютная величина его расходов.

Недискретный характер обеспечивается постановкой государственных расходов в непосредственную зависимость от состояния экономики. Во время экономического подъема, когда на сравнительно высоком уровне находятся доходы значительной части населения, при существующих нормативах расходов происходит автоматическое снижение их абсолютной величины, так как часть населения по уровню своего благосостояния уже не подпадает под эти нормативы. Кризисная ситуация в экономике приводит к тому, что резко возрастает число нуждающихся в государственной поддержке и государству приходится увеличивать расходы на эту поддержку.

В целом налоговые рычаги применяются в единстве с бюджетными расходами, так что можно говорить о единой налогово-бюджетной политике государства. Так, при первых признаках вхождения экономики в экономический кризис государство стремится уменьшить налоговое бремя на население и предприятия и увеличивать свои бюджетные расходы. Во время экономического подъема действия государства меняются на противоположные: оно увеличивает налоги и сокращает бюджетные расходы.

Здесь возникает вопрос: как государство при циклическом спаде может увеличивать бюджетные расходы, одновременно сокращая налоги, если последние являются источником его расходов? Ответ заключается в том, что во время циклического подъема налоговые поступления в госбюджет превышают расходы государства и образуется профицит госбюджета, за счет чего формируется специальный стабилизационный фонд, позволяющий государству при необходимости расходовать средств больше, чем получать. Налогово-бюджетная политика становится своеобразным сознательно используемым «стабилизатором», основанным на возможности больше средств госбюджета тратить в период экономического спада и меньше – в период экономического подъема и тем самым сглаживать циклические колебания экономики. Впрочем, не исключается, а предполагается необходимость дефицита госбюджета во время спада даже при отсутствии специального стабилизационного фонда.

Но и при равенстве налоговых поступлений и бюджетных расходов происходит влияние налогово-бюджетной политики на совокупный спрос и экономику. Это влияние обусловлено действием эффекта сбалансированного бюджета.

Суть подобного эффекта хорошо раскрыта в учебнике К.Р.Макконнелла и С.Л.Брю «Экономикс» с помощью следующего примера. Допустим, величина налоговых поступлений возросла на 20 млрд долл. На столько же увеличились бюджетные расходы государства. Казалось бы, из-за того, что налоги есть вычет из расходов налогоплательщиков и, соответственно, вычет из совокупного спроса, а государственные расходы есть фактор соответствующего увеличения совокупного спроса, общая величина совокупного спроса не должна измениться: ведь вначале государство изъяло из него 20 млрд долл., а затем те же 20 млрд добави-

ло. Так оно и должно быть, если не учитывать предельную склонность населения к сбережению и соответствующий мультипликатор.

Допустим, предельная склонность к сбережению составляет $1/4$, что означает предельную склонность к потреблению $3/4$. Следовательно, увеличение налогов на 20 млрд долл. приведет к сокращению совокупного спроса не на 20, а на 15 млрд долл. ($20 \times 3/4 = 15$). Именно эту сумму потратило бы население, если бы не было повышения налога. Что касается государственных расходов, то они увеличили совокупный спрос на все 20 млрд долл. В итоге чистое увеличение расходов составляет 5 млрд долл. Общее увеличение совокупного спроса окажется больше с учетом величины его мультипликатора. Раз мультипликатор равен 4, то общее увеличение совокупного спроса составит 20 млрд долл. ($5 \times 4 = 20$).

В завершение анализа налогово-бюджетных рычагов представим их действие в виде схемы (рис. 9.2).

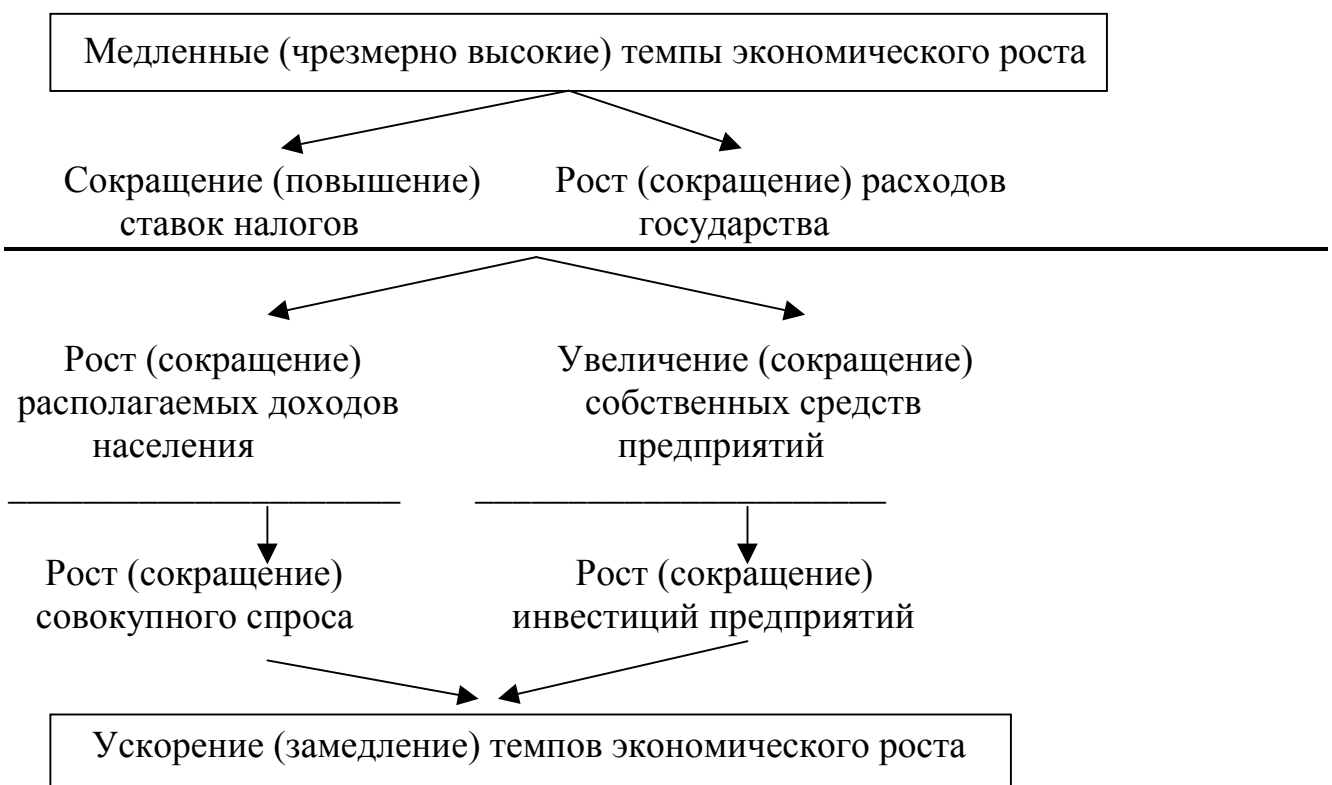


Рис. 9.2

9.3. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ РЫЧАГИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Денежно-кредитные рычаги государственного регулирования связаны с мерами центрального банка по воздействию на денежную массу, способную превратиться в банковские ссуды. Подобная способность обусловлена соотношением денежного спроса и предложения и соответствующей нормой ссудного процента. Центральный банк может влиять на предложение денег и тем самым на норму процента, проводя политику «дешевых денег» во время кризисных спадов и, наоборот, политику «дорогих денег» во время экономических подъемов.

К рычагам денежно-кредитной политики относятся: регулирование нормы обязательного банковского резерва, операции центрального банка на открытом рынке ценных бумаг и изменение учетной ставки процента центрального банка.

Первый метод основан на том, что возможности частных банков предоставлять ссуды предприятиям помимо прочего зависят и от нормы обязательного банковского резерва. Чем выше норма, тем больше средств банки должны оставлять у себя в качестве обязательного резерва. Это означает, что у банков остается меньше средств на выдачу ссуд.

Допустим, банк располагает средствами в 10 млрд р. Если норма обязательного банковского резерва 10%, то банк может выдать ссуду в размере 9 млрд р., оставляя 1 млрд в виде обязательного резерва. Если центральный банк, стремясь предотвратить «перегрев» экономики, повысит норму банковского резерва до 15%, то возможности выдачи ссуд у банка сократятся – на ссуды он может направить лишь 8,5 млрд р., так как уже 1,5 млрд он должен оставить в резерве. Во время кризисного спада норма может быть уменьшена, например, до 5%. Это позволит банку предложить в виде ссуд 9,5 млрд р.

Действие данного рычага денежно-кредитной политики оказывается довольно эффективным в силу того, что изменение нормы обязательного банковского резерва, влияя соответствующим образом на предложение ссудного капитала, воздействует на норму ссудного процента и через нее на спрос на ссудный капитал. Так, понижение нормы резерва ведет к повышению предложения на рынках ссудных капиталов. При данном спросе норма процента снижается, поощряя компании брать ссуды.

Следует также учитывать и влияние денежного мультипликатора, который предстает как величина, обратная норме обязательного банковского резерва. Если норма резерва понижена с 10 до 5%, то у нашего банка появляются дополнительные 0,5 млрд р., которые с учетом денежного мультипликатора 5 могут повысить общее предложение ссуд на 2,5 млрд р. Когда же норма банковского резерва повышена с 10 до 15%, то банку для увеличения резерва с 1 млрд р. до 1,5 млрд необходимо где-то достать дополнительные 0,5 млрд р., если все его средства выданы в виде ссуд. Для этого надо либо что-то продать на эту сумму, либо ее занять у других банков. Это приведет к уменьшению предложения на рынках банковских ссуд.

Второй метод денежно-кредитной политики предполагает либо выпуск центральным банком ценных бумаг в виде облигаций, дающих их покупателям процент, либо их покупку, а значит, возврат денег тем, кто в свое время купил облигации. Основными покупателями таких ценных бумаг являются частные банки. В том числе они могут покупать ценные бумаги и по поручению своих вкладчиков, используя для этого их вклады. Получается, что когда банки покупают облигации, они на соответствующую сумму уменьшают возможности предоставления ссуд предприятиям. Когда же государство выкупает облигации, оно тем самым возвращает банкам деньги, расширяя их кредитные возможности.

На действие данного рычага также влияет денежный мультипликатор. Например, у нашего банка при норме обязательного банковского резерва 10% помимо 1 млрд р., который должен быть в резерве, есть еще 1 млрд свободных средств, которые он собирается выдать в виде ссуды. Однако государство предлагает на эту

сумму ценные бумаги, дающие выгодный для банка процент. Банк это предложение принимает, и ссуды на 1 млрд. р. им не выдаются. С учетом того, что денежный мультипликатор равен 10, объем выдаваемых ссуд сокращается на 10 млрд р.

Обратный эффект дает покупка центральным банком ценных бумаг у банков и у населения. У банков от продажи ценных бумаг появляются дополнительные денежные средства, которые можно выдавать в виде ссуд. С учетом денежного мультипликатора соответственно должна возрасти общая сумма выдаваемых ссуд. Если покупка ценных бумаг осуществляется непосредственно у населения, то полученные денежные средства население, как правило, кладет в банки, расширяя тем самым их возможности в деле кредитования предприятий.

Третий рычаг денежно-кредитной политики рассчитан на непосредственное воздействие центрального банка на кредитную активность частных банков. Будучи банком банков, центральный банк способен при необходимости предоставлять ссуды частным банкам и тем самым увеличивать их возможности в деле предоставления ссуд предприятиям. Предоставляет центральный банк ссуды под залог ценных бумаг частных банков. Вот почему процент, который он берет, называется учетным. Очевидно, что когда устанавливается высокий учетный процент, то частным банкам брать ссуды у центрального банка становится не выгодно, так как они рассчитывают на их предоставление предприятиям под более высокий процент. Банки охотно берут ссуды у центрального банка при низком учетном проценте. Тем самым расширяется кредитная активность этих банков.

В целом, использование денежно-кредитных рычагов происходит по следующей схеме:

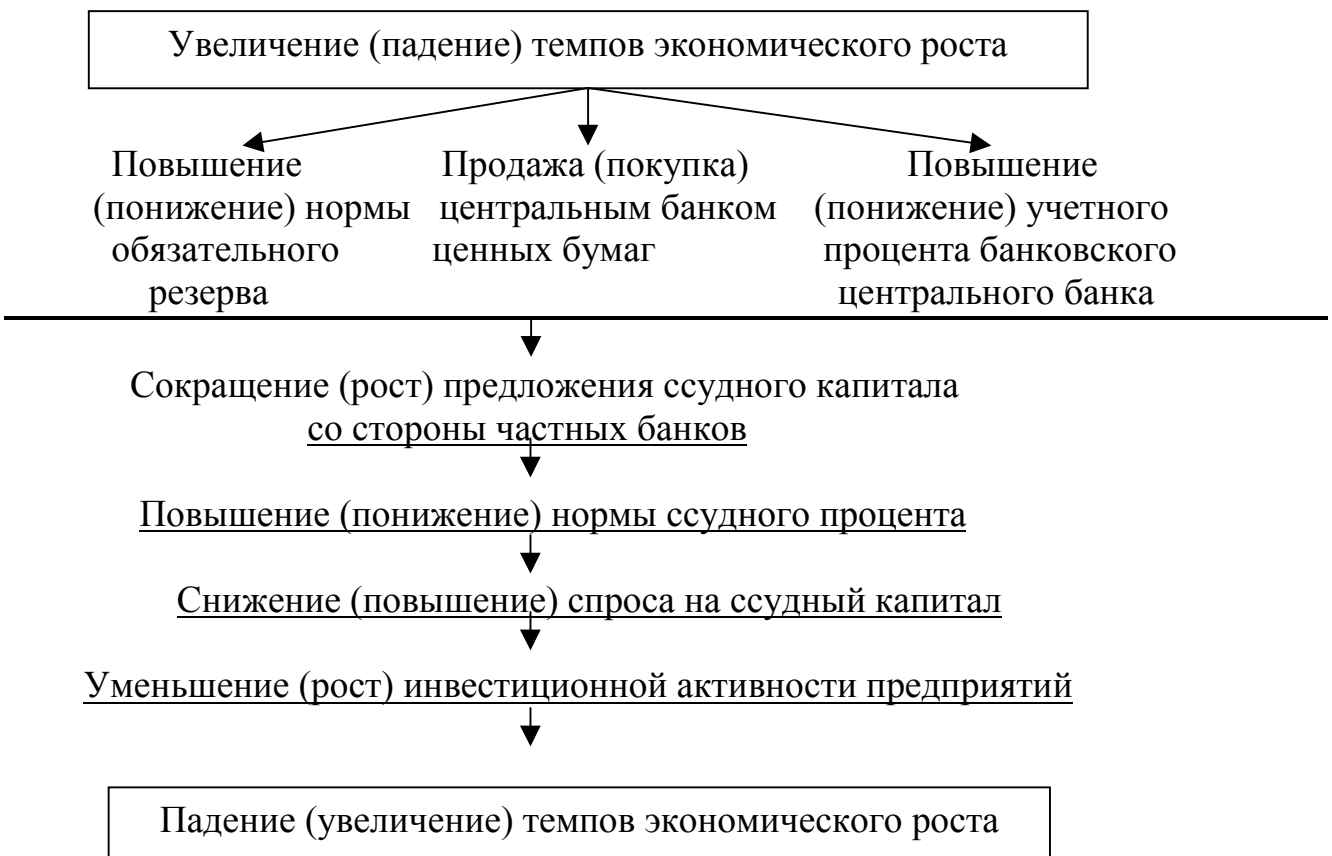


Рис. 9.3

Денежно-кредитные рычаги обладают большей оперативностью по сравнению с налогово-бюджетными, так как изменения в налогах и в бюджетных расходах предусматриваются еще при формировании государственного бюджета и они недопустимы после того, как бюджет утвержден высшим законодательным органом.

Обычно государство применяет налогово-бюджетные и денежно-кредитные методы одновременно, что позволяет ему достаточно эффективно регулировать экономику.

Контрольные вопросы и задания

1. Что следует понимать под механизмом регулирования экономики? На какие две группы можно разложить рычаги, составляющие механизм государственного регулирования экономики?

2. Объясните действие налоговых рычагов. Как проявляет свое действие налоговый мультипликатор? Определите, на сколько изменится совокупный спрос при увеличении налогов на 10 млрд р. и предельной склонности к сбережению $1/4$.

3. Какие налоги являются средством проведения дискретной, а какие – недискретной политики? Объясните действие «встроенных стабилизаторов».

4. Объясните влияние на экономику бюджетных рычагов. Как проявляется дискретный и недискретный характер бюджетной политики государства?

5. Почему можно говорить о единой налогово-бюджетной политике государства? Как проявляется стабилизирующая роль этой политики?

6. Объясните проявление эффекта сбалансированного бюджета. Попробуйте его проиллюстрировать на собственном цифровом примере.

7. Назовите рычаги денежно-кредитной политики государства. Объясните действие каждого из них.

8. В 2002 г. в РФ ставка рефинансирования составляла 25%, а в США – менее 2%. Объясните, как такие ставки должны отражаться на состоянии российской и американской экономики.

Глава 10. МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Не столь длительная история государственного регулирования экономики свидетельствует о наличии разных подходов к регулированию как в теории, так и на практике. Анализ существующих подходов позволяет выделить разные модели государственного регулирования экономики. Под моделью здесь понимается системное единство концептуальных представлений о взаимодействии государства и экономики и практических мер, принимаемых в рамках этих представлений.

В западной экономической науке заметно выделяются кейнсианская и монетаристская модели государственного регулирования, а также модель политики

предложения. Отечественный опыт и опыт некоторых западных стран позволяет говорить также о модели регулирования в рамках народнохозяйственного планирования. С последней модели мы и начнем наш анализ.

10.1. МОДЕЛЬ ПЛАНОВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Данная модель основана на народнохозяйственном планировании, под которым понимается процесс составления и выполнения плана развития национальной экономики на определенный период: год, пять лет и более.

План представляет собой систему показателей, характеризующих состояние экономики на конец планируемого периода. Составление плана предполагает изучение состояния экономики, выявление существующих в ней проблем и имеющихся ресурсов, выбор направлений использования ресурсов и общего экономического развития, разработку соответствующей системы показателей на период планового развития.

Затем предполагается выполнение плана. Основные субъекты, от которых зависит выполнение плана – предприятия. Поэтому планирование предполагает меры воздействия на предприятия. По содержанию этих мер и по характеру самого плана планирование подразделяют на директивное и индикативное.

Директивное планирование характеризуется тем, что планы составляются для каждого предприятия и их выполнение является обязательным.

Впервые директивное планирование стало применяться в СССР с принятием первого плана на 1923/24 финансовый год. С 1928/29 финансового года началось планирование на 5 лет. До 1991 г. было принято 13 пятилетних планов.

Основным принципом планирования в СССР был принцип демократического централизма, который предполагал составление народнохозяйственного плана на основе его проекта, созданного из предложений предприятий и соответствующих отраслей. В рамках этих предложений осуществлялась увязка основных показателей плана по ресурсам как между отраслями, так и в рамках отдельных отраслей. Затем этот сбалансированный проект выносился на утверждение высшего законодательного органа – Верховного Совета СССР. После законодательного утверждения народнохозяйственный план становился законом – обязательным для выполнения. С учетом народнохозяйственного плана каждое предприятие получало плановое задание, которое было обязано выполнить.

Совершенно очевидно, что директивное планирование могло осуществляться в условиях, когда все предприятия были объектом государственной собственности. Национальная экономика представлялась в виде одного большого предприятия, которое, подобно любому предприятию, должно планировать свою деятельность.

В странах, где преобладающей является частная собственность, возможно применение модели индикативного, то есть рекомендательного планирования. Как правило, план, в котором определяются ориентировочные данные о приросте ВВП, изменения в его структуре и распределении, возможная динамика цен, занятости, экспорта и импорта и т.д., составляется на пять лет. Причем укрупненные показатели даются в виде «вилки». Их выполнение обеспечивает требуемую динамику эконо-

мики и ее пропорциональность. Неслучайно поэтому планирование характеризуют как процесс сознательного поддержания пропорциональности.

Поскольку для частных предприятий выполнение плана не является обязательным, то для обеспечения его выполнения государство использует различные средства косвенного воздействия на предприятия, так как прямые административные меры к ним здесь применить нельзя. К числу таких средств относятся:

- госзаказ;
- продажа государством товаров частным предприятиям по определенным ценам и на определенных условиях;
- предоставление предприятиям налоговых льгот, государственных дотаций, субсидий, субвенций, кредитов.

После Второй мировой войны подобное планирование стали применять в Японии, Франции, Южной Корее. В отдельные периоды оно применялось в Великобритании, Германии, Голландии, Бельгии.

Разновидностью индикативного планирования является программирование, которое широко применяется в странах с рыночной экономикой.

Программирование представляет собой деятельность по составлению программ развития и их реализации. В отличие от планирования, программирование охватывает отдельные сферы национальной экономики (энергетику, транспорт, сельское хозяйство, экологию, образование, здравоохранение и т.д.) или отдельные территории страны. Оно призвано решать проблемы, имеющие общенациональное значение: энергетическое обеспечение страны, экологическая безопасность, занятость населения, конкурентоспособность национальных товаров, здоровье нации, уровень образования населения и т.д.

Программирование относится к разряду мер долгосрочного регулирования экономики, так как программы составляются на много лет – иногда на 15 лет и более. Планирование же относится к мерам среднесрочного регулирования, так как рассчитано на один-пять лет. Что касается других моделей государственного регулирования, то они носят преимущественно текущий, или конъюнктурный, характер.

10.2. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Кейнсианская модель родилась на основе критики классического подхода к рыночной экономике как саморегулируемой системе, не требующей государственного вмешательства со стороны.

Особой критике подвергся тезис о равенстве сбережений (S) и инвестиций (I): $S=I$ и зависимости сбережений от нормы банковского процента (r): $S=f(r)$. Представители кейнсианства вполне справедливо указывают на то, что часть сбережений может находиться в ликвидной форме, а не в виде вкладов в банках. Это наглядно проявляется во время кризисов, когда население начинает меньше доверять свои деньги банкам. В результате сбережения не превращаются в инвестиции, совокупный спрос сокращается, усугубляя экономическое положение. Здесь особенно необходимым становится вмешательство государства в целях обеспече-

ния эффективного спроса. Именно положение Д.Кейнса о решающей роли эффективного спроса в росте производства составляет основу кейнсианской модели.

Данная модель предполагает воздействие государства на совокупный спрос в целях стимулирования экономического роста. В упрощенном виде действие этой модели можно представить с помощью рисунка (рис. 10.1).

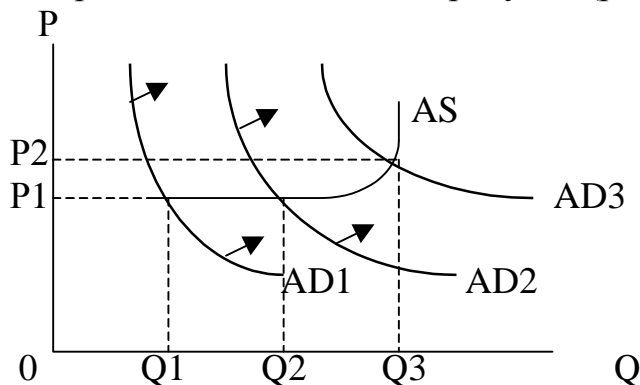


Рис. 10.1

Рисунок показывает, что изменение совокупного спроса в сторону его увеличения от величины $0Q1$ до $0Q2$ предполагает соответствующий рост производства для его удовлетворения. Горизонтальная линия совокупного предложения AS говорит о том, что для этого есть необходимые дополнительные факторы.

Однако если совокупный спрос увеличить до величины $0Q3$, то такое увеличение вызывает повышение уровня цен. Если же спрос при данных условиях увеличивается еще дальше, то происходит повышение цен без соответствующего роста предложения, так как вертикальное движение линии совокупного предложения говорит о полной занятости факторов производства. Это означает, что кейнсианская модель пригодна в условиях циклического спада производства, при наличии безработных и простаивающих мощностей предприятий.

Прежде всего государство должно влиять на спрос со стороны населения. Для этого оно должно стимулировать потребительские расходы, включая воздействие на склонность к потреблению и сбережению. Основные рычаги такого воздействия – налоговая и бюджетная политика, влияние на норму потребительского кредита в зависимости от экономической конъюнктуры. При этом учитывается действие мультипликатора совокупного спроса.

Активную политику государство должно проводить и в отношении инвестиционного спроса со стороны компаний, используя в первую очередь рычаги денежно-кредитной политики, но не исключая и использование средств госбюджета для формирования инвестиций в периоды экономических кризисов.

Наконец, предполагается и государственное воздействие на внешнеэкономические связи, прежде всего на импорт, включая склонность населения к импорту, определяемую долей расходов на импортные товары в общих потребительских расходах. Очевидно, что высокая склонность к импорту может быть одним из факторов снижения спроса на отечественные товары, означая соответствующий вычет из совокупного спроса на национальном рынке.

Общее влияние государства на совокупный спрос может быть представлено графически (рис. 10.2).

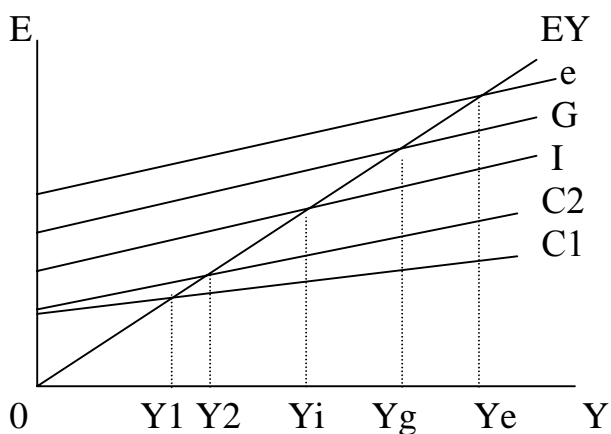


Рис.10.2

Рисунок показывает, что государству благодаря увеличению предельной склонности к потреблению (это проявилось в изменении наклона кривой C с положения $C1$ на положение $C2$) удастся увеличить совокупный спрос и объем производства с величины $0Y1$ до $0Y2$. На величину $Y2Yi$ увеличилось производство благодаря инвестициям, показанных кривой I . Еще на величину $YiYg$ производство возросло благодаря государственным расходам, представленных кривой G . Наконец, рост производства на величину $YgYe$ обеспечен экспортом, представленным кривой e .

Рисунок показывает также и действие мультипликационного эффекта отмеченных действий государства. Мультипликатор совокупного спроса может быть определен путем сравнения отрезков, характеризующих изменение потребительских, инвестиционных, государственных и экспортных расходов ($C1C2$, $C2I$ и т.д.) и отрезков, характеризующих рост производства ($Y1Y2$, $Y2Yi$ и т.д.)

Хорошо видно, что кейнсианская модель носит стимулирующий характер.

10.3. МОДЕЛИ ПОЛИТИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И МОНЕТАРИЗМА

Модель политики предложения появилась в середине 70-х гг. прошедшего столетия как реакция на кейнсианскую модель. К этому времени обнаружилось, что глубокие циклические кризисы могут сочетаться со структурными кризисами – такими, как энергетический, сырьевой, экологический. В отличие от кейнсианской, эта модель предполагает воздействие государства не на совокупный спрос, а на совокупное предложение.

Отличительная особенность политики предложения видна на рис. 10.3. В отличие от кейнсианской, в этой модели стимулирование совокупного предложения не только не вызывает повышение уровня цен, но даже способно привести к его снижению.

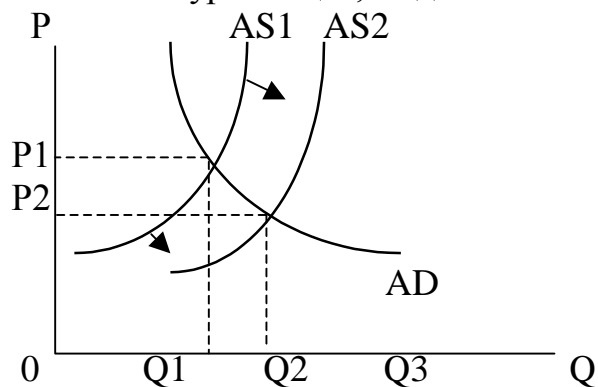


Рис. 10.3

Такая модель кажется более привлекательней, чем первая. Но ее не так легко реализовать. Она предполагает использование средств, способных побудить предприятия не просто наращивать производство, но делать это за счет накопления капитала на обновляющейся технической основе, позволяющей удешевлять производство и понижать общий уровень цен, на что компании идут неохотно.

Сторонники данной модели считают, что здесь наиболее действенным средством является конкуренция среди производителей. Вот почему они полагают необходимым со стороны государства принимать меры по обеспечению большего совершенства рынка, чтобы на нем был высокий уровень конкуренции.

Среди методов государственного воздействия на совокупное предложение особо выделяются налоговые методы. В целях стимулирования роста производства предлагается идея уменьшения «налогового клина» между издержками и ценами товаров. Так, снижение подоходных налогов, в том числе на заработную плату, позволяет фирмам понижать зарплату при сохранении ее реального содержания. Это, в свою очередь, ведет к снижению издержек предприятий и расширению производства. На графике (рис. 10.3) такая возможность показана путем сдвига кривой совокупного предложения с положения AS1 на положение AS2.

Кроме того, сторонники политики предложения считают, что низкие подоходные налоги поощряют людей больше зарабатывать, что также ведет к росту производства.

Снижение налогов на предприятия позволяет им больше средств использовать на расширение производства, обновление его фондов.

Именно подобная налоговая политика в 80-е гг. была заложена в основу политики в США, которая получила название «рейганомики». Похожей была и политика «тэтчеризма» в Великобритании.

Часть теоретиков политики предложения считает, что помимо снижения налоговых ставок и предоставления налоговых льгот на предложение необходимо воздействовать всем набором возможных методов, включая:

- антимонопольное законодательство;
- политику доходов, в том числе «замораживание» заработной платы, чтобы сдержать рост издержек предприятий;
- проведение жесткой рестриктивной денежно-кредитной политики для борьбы с инфляцией;
- использование госбюджетных средств для оказания помощи предприятиям в деле их технического переоснащения, в подготовке и переподготовке кадров и т.д.;
- приватизацию государственных предприятий для пополнения госбюджета.

Многие сторонники политики предложения под лозунгом «дерегулирования экономики» выступают за ограничение государственного вмешательства в экономику мерами денежно-кредитной политики.

В этом они оказываются солидарными с представителями монетаризма, которые считают, что государству следует уделять основное внимание денежной массе, находящейся в экономике, через нее влияя на производство.

Так, американский экономист М.Фридман предложил уравнение

$$dM = dP + dY,$$

где dM – среднегодовой прирост денежной массы,
 dP – ожидаемый темп инфляции,
 dY – среднегодовые темпы роста ВВП.

Из этого уравнения следует, что если государство добьется стабильного уровня цен, то, увеличивая денежную массу, оно обеспечит соответствующий прирост ВВП.

Очевидно, что здесь монетаристская модель перекликается не только с политической предложением, но и с кейнсианством, так как увеличение денежной массы неизбежно ведет к росту совокупного спроса. В то же время видно принципиальное расхождение монетаристов с кейнсианцами в том, что первые считают недопустимым рост уровня цен. Только при стабильном уровне цен, по их мнению, возможен одновременный рост совокупного спроса и совокупного предложения (рис. 10.4).

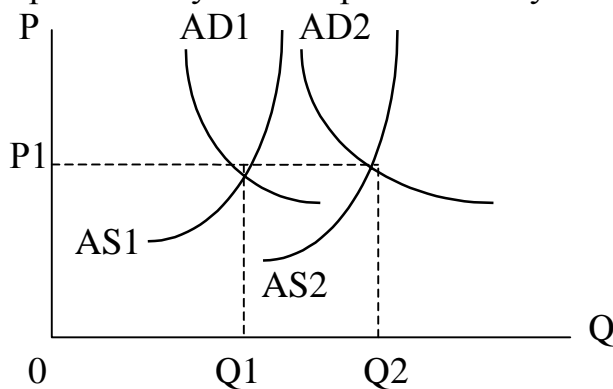


Рис.10.4

Схема показывает основное монетаристское правило: смещать кривую AD вправо настолько, насколько смещается вправо кривая AS, чтобы рост производства происходил при стабильных ценах.

Вся сложность реализации модели монетаризма заключается в поддержании такого уровня эмиссии денег и осуществлении таких мер, чтобы эмиссия не вызвала соответствующего роста цен. Монетаристы считают, что при совершенстве рыночных отношений эмиссия денег в пределах 3 – 5% в год дает такой же рост ВВП.

Монетаристская модель нашла практическое применение только в некоторых латиноамериканских странах и в России в 90-е гг. В России эта модель предполагала воздействие государства на экономику через ограничение им денежной массы по схеме: сужение денежной массы → сокращение совокупного спроса → снижение инфляции и стабилизация цен → структурная перестройка экономики → повышение производительности факторов производства → рост производства. Из этой схемы видно, что по существу монетаризм предлагает меры по созданию ситуации экономического кризиса, призванного насильственным образом перестроить экономику на рыночной основе. Однако, как показывает мировая практика и опыт России 90-х гг., относительно легко войти в кризис, но далеко не просто из него выйти. Не удивительно поэтому, что в развитых странах значительное внимание уделяется именно тому, чтобы не допустить вхождения экономики в фазу кризиса.

Завершая рассмотрение моделей государственного регулирования, мы можем выделить два основных подхода к этому процессу. Первый (кейнсианский)

подход основан на положении о несовершенстве рыночного механизма и необходимости его дополнения достаточно активными мерами государственного регулирования экономики. Среди методов особый упор делается на налоговые и бюджетные рычаги. В рамках денежно-кредитной политики кейнсианцы полагаются на процентную ставку, так как от нее зависят инвестиции. В целом же ими учитывается дискретный характер денежно-кредитной политики.

Второй (либеральный) подход основан на постулате о невозможности предложить что-то более совершенное, чем рыночный механизм, и необходимости тем самым для государства осуществлять меры, помогающие рыночному механизму проявлять свои достоинства. Особый упор делается на денежную политику, а в рамках денежно-кредитной политики – на предложение денег и на недискретный характер этой политики.

Есть также подходы, занимающие промежуточное место, отражающие положения как кейнсианства, так и либерализма.

На практике государство, исходя из стоящих перед ним конкретных задач, стремится выбрать и проводить наиболее оптимальный вариант политики, используя по необходимости элементы различных моделей государственного регулирования экономики.

10.4. ПРОТИВОРЕЧИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Государственное регулирование рыночной экономики после Второй мировой войны дало неплохие результаты. В 50 – 60-е гг. даже стали говорить о том, что западные страны вступили в «золотой век» своего развития, «век процветания». Для такого рода заявлений были следующие основания:

- отмеченные десятилетия были периодом почти безкризисного развития, особенно для стран Западной Европы и Японии;
- наблюдались относительно высокие темпы экономического роста;
- на стабильно высоком уровне поддерживалась занятость;
- относительно быстро и устойчиво повышались доходы и уровень жизни населения.

Но уже к концу 60-х гг. стали обнаруживаться серьезные проблемы, корни которых начали усматривать в государственном регулировании экономики. Ученые стали говорить не только о «дефектах» и «провалах» рынка, но и о «провалах» и «дефектах» государства.

Так, причины возникновения инфляции обнаруживались в применении в послевоенный период кейнсианской модели регулирования с ее упором на меры бюджетной политики. В самом деле, в целях стимулирования экономического роста государство нередко тратило средств больше, чем поступало в его бюджет в виде налогов. Дефицит госбюджета во многих странах принял хронический характер и основным средством борьбы с ним стала эмиссия денег и государственных ценных бумаг (государственные заимствования). Все это не могло не способствовать росту инфляции.

Инфляция также связывалась с политикой полной занятости. Эта политика предполагала вовлечение в производство всех факторов производства, в том числе и недостаточно эффективных, но требующих вознаграждения на уровне эффективных. Соответственно, владельцы эффективных факторов производства, прежде всего труда, требовали за них цену более высокую, чем за неэффективные факторы. В результате возникала «инфляционная спираль». К началу 70-х гг. инфляция из ползучей стала переходить в галлопирующую.

Обострение проблемы инфляции во многом способствовало тому, что в 70-е гг. в странах с рыночной экономикой стали происходить изменения в практике регулирования экономики. На смену кейнсианской модели начали использоваться модели политики предложения. Однако не без воздействия этой политики многие страны столкнулись с такими новыми для них проблемами, как слапфляция и стагфляция.

Слапфляция характеризуется сочетанием экономического спада, роста безработицы и высокой инфляции, что явно противоречило «кривой Филиппса». Периоды 1973 – 1975 гг. и 1980 – 1982 гг. характеризовались значительным спадом производства практически во всех странах с рыночной экономикой при сохранении инфляционных процессов.

Стагфляция характеризуется сочетанием экономического застоя, высокой безработицы и инфляции. Одностороннее движение цен вверх, несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру и даже спад производства, – то, что получило название «эффекта храповика» – явление, характерное для стагфляции.

В целом, государственное регулирование натолкнулось на ряд противоречий.

1. Противоречие между целями государственного регулирования. Например, нужно одновременно сдерживать инфляционный рост цен и обеспечивать полную занятость, что, как мы видели, не всегда совместимо. Особо выделяется противоречие между социальной справедливостью и экономической эффективностью, которое проявляется в том, что стремление государства добиваться большей социальной справедливости путем более равномерного распределения национального дохода ведут к снижению эффективности производства того же национального дохода. В результате «национальный пирог» растет не столь быстро, ограничивая возможности повышения доходов беднейшей части населения.

2. Противоречие между моделями государственного регулирования. В основном это противоречие между моделями, предполагающими активное государственное вмешательство в экономику, и моделями, предполагающими весьма умеренное вмешательство. В результате в политике государства в 70 – 90-е гг. наблюдался своеобразный маятник между дирижизмом и либерализмом, отразившийся в последовательной смене друг друга у государственной власти представителей дирижизма и либерализма.

3. Противоречие между инструментами государственного регулирования. Например, стимулирование совокупного спроса через налогово-бюджетную политику может вести к повышению ставки процента и сдерживать чистый экспорт. Сужает возможности экспорта и политика «дорогих денег». Не всегда избыточные банковские резервы, образуемые под воздействием государственной по-

литики, превращаются в кредиты, так как банки в период спада их ограничивают, заботясь о своей ликвидности.

4. Противоречия, вызываемые наличием временного лага между выявлением существующих в экономике проблем, принятием решений и проведением конкретных мероприятий. Экономика нередко реагирует на эти меры с запазданием, причем иногда эта реакция уже не соответствует изменившейся за время после принятия решения экономической ситуации.

Все эти противоречия предстают как объективно неизбежные, в связи с чем возникает проблема выбора оптимального варианта государственного регулирования. Большую роль в таком выборе начинает играть экономическая наука. Ее практическая функция все более усиливается.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем суть модели планового развития экономики? В каких формах может осуществляться планирование?

2. Раскройте основное содержание кейнсианской модели государственного регулирования экономики. При каких условиях эта модель может дать наибольший эффект?

3. Укажите на принципиальное отличие модели политики предложения от кейнсианской модели. Как государство может влиять на совокупное предложение?

4. В чем своеобразие монетаристской модели регулирования экономики? Что дает основания для вывода о том, что в 90-е гг. в России применялись рекомендации монетаристов?

5. В чем суть политики «дерегулирования»? Означает ли эта политика отказ государства от сознательного воздействия на экономику?

6. В чем проявляются «дефекты» государства? Какие противоречия обнаружила практика государственного регулирования экономики.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. М.: ДИС, 2001.
- Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Курс лекций. М.: Знание, 1999.
- Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика. М.: Эльф К-пресс, 2000.
- Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика. СПб.: Питер, 2002.
- Долан Э.Дж. Макроэкономика. СПб.: Питер, 1995.
- Иохин В.Я. Экономическая теория: Учеб. М.: Юрист, 2000.
- Курс экономики: Учеб. М.: ИНФРА-М, 1999.
- Курс экономической теории. М.: ДИС, 1997.
- Курс экономической теории. Киров: АСА, 2001.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992. Т.1.
- Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994.
- Носова С.С. Экономическая теория: Учеб. для вузов. М.: ВЛАДОС, 2002.
- Политэкономия: Учеб. для вузов. М.: Интел-Синтез, 2000.
- Симкина Л.Г. Общая экономическая теория. СПб.: Питер, 2002.
- Шагас Н.Л., Туманова Е.А. Макроэкономика-2. М.: ТЕИС, 1999.
- Экономическая теория: Учеб. для вузов. СПб.: Питер, 2000.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. МАКРОЭКОНОМИКА КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ И КАК НАУКА	4
1.1. Особенности макроэкономики как объекта изучения и как науки.....	4
1.2. Особенности метода и функций макроэкономики как науки	6
Глава 2. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ЕЕ РАЗВИТИЯ	9
2.1. Национальная экономика и ее структура	9
2.2. Совокупный и конечный общественный продукт	11
2.3. Валовой национальный продукт и методы его измерения	13
2.4. Распределение и использование ВНП	18
2.5. Система национальных счетов	20
Глава 3. ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ	22
3.1. Общественное воспроизводство и макроэкономические пропорции	23
3.2. Совокупный спрос и его факторы	25
3.3. Совокупное предложение и его взаимодействие с совокупным спросом	29
3.4. Условия реализации общественного продукта при простом воспроизводстве	32
3.5. Условия реализации общественного продукта при расширенном воспроизводстве	34
Глава 4. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	37
4.1. Денежная система экономики и ее элементы	37
4.2. Типы денежных систем	39
4.3. Денежная масса и денежные агрегаты	40
4.4. Денежный рынок и его особенности	41
4.5. Инфляция, ее сущность и формы проявления	47
Глава 5. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	53
5.1. Сущность финансов и финансовых отношений	53
5.2. Государственный бюджет и его структура	56
5.3. Налоги, их сущность и виды	58
5.4. Роль финансов в рыночной экономике	62
Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО ФАКТОРЫ	64
6.1. Сущность экономического роста и его показатели	64

6.2. Факторы экономического роста	67
6.3. Инвестиции как интегральный фактор экономического роста	69
6.4. Типы экономического роста и необходимость устойчивого развития	72
Глава 7. ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	75
7.1. Экономический цикл и его фазы	75
7.2. Экономическая наука о причинах кризисов	77
7.3. Виды циклов и их особенности	81
7.4. Цикличность экономического развития и проблема занятости	85
Глава 8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ	89
8.1. Основные этапы взаимодействия рыночной экономики и государства	89
8.2. Причины государственного регулирования рыночной экономики	91
8.3. Возможности государственного регулирования рыночной экономики	92
Глава 9. МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	95
9.1. Механизм государственного регулирования экономики и его составные части	95
9.2. Налогово-бюджетные рычаги регулирования экономики	97
9.3. Денежно-кредитные рычаги государственного регулирования.....	100
Глава 10. МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	103
10.1. Модель планового развития экономики	104
10.2. Кейнсианская модель государственного регулирования экономики	105
10.3. Модели политики предложения и монетаризма	107
10.4. Противоречия государственного регулирования рыночной экономики	110

СЕДОВ Валентин Владимирович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 3

Макроэкономика

Учебное пособие

Редактор Н.П. Мирдак

Компьютерная верстка Е.А. Ляшевской

Подписано в печать 27.12.02.

Формат 60 x 84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,7. Уч.-изд. л. 9,7.

Тираж 500 экз. Заказ 303.

Цена договорная

Челябинский государственный университет
454021 Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129

Полиграфический участок Издательского центра ЧелГУ
454021 Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 57б