

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Башкирский государственный аграрный университет»

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Уфа 2011

УДК 338 (07)

ББК 65 (Я7)

Э40

Экономика: Учебное пособие / Под. ред. Д.Д. Лукманова. – Уфа: ФГОУ ВПО БГАУ, 2011. – 285 с.

Учебное пособие, разработанное коллективом преподавателей кафедры экономической теории Башкирского государственного аграрного университета, содержит основы курса «Экономика» в соответствии с требованиями Государственных образовательных стандартов Высшего профессионального образования второго и третьего поколения. Пособие содержит три раздела: введение в экономическую теорию, микроэкономику, макроэкономику. Особое внимание в учебном пособии уделяется взаимосвязи разработанных в экономической теории теоретических положений и функциональных взаимосвязей с современной практикой хозяйствования, в частности со спецификой развития аграрной экономики.

Учебное пособие предназначено для студентов аграрных вузов неэкономических специальностей изучающих дисциплины: «Экономическая теория», «Экономика», а также преподавателей, докторантов, аспирантов и работников аграрной сферы экономики.

Авторы:

Предисловие	–	Проф. Лукманов Д. Д.
Раздел 1		Проф. Лукманов Д. Д. (п. 1.1.1 – 1.1.4) Доц. Исмагилов К.Р. (п. 1.2.1) Преп. Юмагужина Д. Р. (п. 1.2.2)
Раздел 2	–	Доц. Ахмадиева А. Ф. (п. 1.3.1, 1.3.2) Доц. Томашевская Л. И. (п. 2.1.1 – 2.1.3) Доц. Исянгулов В. А. (п. 2.1.1 – 2.1.3) Преп. Фанисов Р. Ф. (п. 2.1.1 – 2.1.3) Доц. Ахмадиева А. Ф. (п. 2.2.1, 2.2.2) Преп. Искужина Г. Р. (п. 2.2.3) Преп. Мусина Г. А. (п. 2.3.1 – 2.3.3) Доц. Исмагилов К. Р. (п. 2.4.1) Преп. Атажанова А. А. (п. 2.4.2) Проф. Лукманов Д. Д. (п. 2.4.3) Доц. Исмагилов К. Р. (п. 2.4.4)
Раздел 3	–	Доц. Сметова К. Б. (п. 2.5.1 – 2.5.3) Доц. Сметова К. Б. (п. 3.1.1 – 3.1.3) Проф. Нусратуллин В. К. (п. 3.2.1 – 3.3.3) Доц. Гайниев М. Г. (п. 3.4.1 – 3.5.4) Доц. Мухамедьянова А. Ф. (п. 3.6.1 – 3.6.4)

Рецензенты:

Р.Ф. Гатауллин, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой экономики некоммерческого образовательного учреждения «Академия ВЭГУ».

А.А. Аскарлов, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой организации аграрного производства ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет».

ISBN

(с) Коллектив авторов, 2011

(с) Издательство «БГАУ», 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ.....	3
ПРЕДИСЛОВИЕ	6
Раздел 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ	8
Тема 1.1. Предмет и метод.....	8
1.1.1. Формирование и поиск предмета экономики: «физиократизм», «меркантилизм», «политическая экономия», «экономикс»	8
1.1.2. Предмет исследования современной науки «Экономика»	11
1.1.3. Методология и методы исследования экономики как науки: методологический плюрализм	14
1.1.4. Функции экономики как науки в формировании новых знаний, развитие инноваций в аграрной сфере.....	16
Вопросы для самопроверки	18
Тесты.....	18
Тема 1.2. Базовые экономические понятия.....	22
1.2.1. Потребности, ресурсы, экономический выбор. Кривая производственных возможностей.	22
1.2.2. Собственность: сущность и формы. Экономическая реализация собственности. Разгосударствление и приватизация собственности.....	25
Вопросы для самопроверки	34
Тесты.....	34
Тема 1.3. Экономическая система общества	38
1.3.1. Экономические системы. Место и роль собственности в экономических системах.	38
1.3.2. Особенности переходной экономики России.	46
Рисунок 4. Понятие, цель, предпосылки, основные составляющие переходной экономики России.....	52
1.3.3. Преобразование аграрно-земельных отношений в процессе рыночной трансформации.....	53
Вопросы для самопроверки	57
Тесты.....	57
Задачи	60
Раздел 2. МИКРОЭКОНОМИКА.....	61
Тема 2.1. Рынок и законы его функционирования.....	61
2.1.1. Рынок: сущность, функции, структура	61
2.1.2. Основы теории спроса и предложения.....	66
2.1.3. Основы теории потребительского поведения.....	76
Вопросы для самопроверки	87
Тесты.....	88
Задачи	91
Тема 2.2. Предприятие как главный субъект микроэкономики. Конкуренция и ее виды.....	92
2.2.1. Понятие предпринимательства. Сущность предприятия.....	92

2.2.2. Организационно-правовые формы предприятий	94
Вопросы для самопроверки	99
Тесты.....	100
2.2.3. Экономическая конкуренция. Совершенная и несовершенная конкуренция. Антимонопольное регулирование	101
Вопросы для самопроверки	115
Тесты.....	115
Задачи	118
Тема 2.3 Издержки производства и прибыль	119
2.3.1. Сущность и классификация издержек	119
2.3.2. Издержки производства в краткосрочном периоде.....	123
2.3.3. Издержки производства в долгосрочном периоде. Положительный и отрицательный эффекты масштаба производства.....	129
2.3.4. Прибыль фирмы и условия её максимизации.....	134
Вопросы для самопроверки	138
Тесты.....	138
Задачи	140
Тема 2.4. Рынки факторов производства и распределение доходов	142
2.4.1. Особенности спроса и предложения на рынках ресурсов	142
2.4.2. Рынок труда и заработная плата.....	142
2.4.3. Рынок земли и рента	155
2.4.4. Рынок капитала и процент	169
Вопросы для самопроверки	174
Тесты.....	174
Задачи	177
Тема 2.5. Несовершенство рыночной системы. Роль государства в рыночной экономике	178
2.5.1. Рынок: преимущества и недостатки.....	178
2.5.2. Внешние эффекты и общественные блага	180
2.5.3. Распределение доходов и социальная политика государства.....	184
Вопросы для самопроверки	186
Тесты.....	186
Задачи	188
Раздел 3. МАКРОЭКОНОМИКА.....	190
Тема 3.1. Национальная экономика: особенности, результаты и их измерение	190
3.1.1. Сущность, цели и инструменты макроэкономики.....	190
3.1.2. Кругооборот доходов и продуктов. Система национальных счетов.....	191
3.1.3. Основные макроэкономические показатели и способы их измерения	192
Вопросы для самопроверки	196
Тесты.....	197
Задачи	199
Тема 3.2. Макроэкономическое равновесие. Совокупный спрос и совокупное предложение.....	200

3.2.1. Понятие макроэкономического равновесия. Совокупный спрос и совокупное предложение	200
Сбережения	202
Потребление	202
3.2.2. Потребление, сбережения, инвестиции. Эффект мультипликатора	208
Вопросы для самопроверки	214
Тесты	214
Задачи	216
Тема 3.3. Макроэкономическая нестабильность и ее основные проявления	218
3.3.1. Цикличность экономического развития и ее признаки. Виды циклов	218
3.3.2. Безработица: сущность, причины, формы и последствия	220
3.3.3. Инфляция: причины, виды, последствия и пути преодоления	224
Вопросы для самопроверки	228
Тесты	228
Задачи	230
Тема 3.4. Финансовая система и финансовая политика	232
3.4.1. Финансовая система и ее структура	232
3.4.2. Экономическая сущность налогов. Виды налогов	233
3.4.3. Фискальная политика государства	236
Тема 3.5. Деньги, денежное обращение и денежно-кредитная политика	239
3.5.1. Деньги: сущность и функции	239
3.5.2. Спрос, предложение, равновесие на денежном рынке	241
3.5.3. Банковская система: структура и функции	244
3.5.4. Денежно-кредитная политика	247
Вопросы для самопроверки	248
Тесты	248
Задачи	249
Тема 3.6. Мировая экономика и экономический рост	251
3.6.1. Международные экономические отношения и их формы	251
3.6.2. Внешняя торговля и торговая политика. Свободная торговля и протекционизм	255
3.6.3. Мировая валютная система и этапы ее развития. Валютный курс	265
3.6.4. Экономический рост и развитие	272
Вопросы для самопроверки	276
Тесты	276
Задачи	278
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	281

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современная экономика динамично развивается – ученые экономисты постоянно раскрывают и обосновывают новые экономические закономерности её развития. Эти новые знания через учебники и учебные пособия передаются студентам, аспирантам, докторантам и всем читателям.

Разработано и издано достаточно много учебников и учебных пособий по дисциплинам «Экономика» и «Экономическая теория». При этом недостаточно учебников и учебных пособий по дисциплине «Экономика», отражающих отраслевую специфику экономического развития. У студентов аграрных вузов особой популярностью пользуется учебное пособие «Экономика» (экономическая теория), под редакцией Р.С. Гайсина, издание ФГОУ ВПО РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева. К сожалению, это пособие опубликовано незначительным тиражом и его не хватает для всех студентов аграрных вузов обучающихся на неэкономических специальностях. В связи с этим было принято решение подготовить учебное пособие по экономике для студентов аграрных вузов, и в первую очередь Башкирского государственного аграрного университета. При написании данного учебного пособия каждая тема курса экономики и рассматриваемые в нем теоретические положения дополнялись практическими материалами из аграрной сферы экономики, некоторые темы и вопросы, например, такие, как собственность, рынок земли, земельная рента, рассматривались расширенно с приведением результатов новых исследований.

Учебное пособие «Экономика» написано коллективом преподавателей кафедры экономической теории Башкирского государственного аграрного университета в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта Высшего профессионального образования (ГОС ВПО) по специальности 660200 «Агрономия», утвержденного Министерством образования Российской Федерации 17.03.2000 года. №143 с/дс. ГОС ВПО по дисциплине «Экономика» для неэкономических специальностей аграрных вузов имеет одинаковое содержание с вышеназванным стандартом, в связи с этим, пособие может быть рекомендовано студентам, обучающимся и по всем другим неэкономическим специальностям. Данное учебное пособие также может быть использовано для обучения студентов аграрных вузов, обучающихся на основе ФГОС ВПО 3 поколения по следующим неэкономическим направлениям бакалавриата 111100 «Зоотехния» (профили – «Технология производства продуктов питания», «Технология производства пчеловодства»), 120700 «Землеустройство и кадастры» (профили – «Земельный кадастр», «Кадастр недвижимости») и т.д.

Изучение дисциплины «Экономика» (экономическая теория) должно способствовать формированию у студентов экономического образа мышления, способности мыслить экономическими категориями, разбираться в теоретических концепциях предлагающих различные пути решения существующих социально-экономических проблем, и умения применять для их исследования современные научные методы. Обучающиеся после изучения данного учебного пособия должны уметь применять на практике полученные теоретические зна-

ния. В частности, организовывать предпринимательскую деятельность, сопоставлять и находить более выгодные (альтернативные) варианты хозяйственной деятельности, искать и находить пути более рационального использования имеющихся ресурсов, ориентироваться в экономической и политической жизни общества и принимать активное участие в решении социально-экономических проблем, как трудового коллектива, так и всего социума, быть патриотом и активным гражданином своей страны.

Пособие делится на три раздела:

- «введение в экономическую теорию»;
- «микроэкономика»;
- «макроэкономика».

В каждом разделе выделено несколько тем. В конце каждой темы приводится перечень вопросов для самостоятельной работы студентов, тесты для контроля их знаний. Библиографический список рекомендуемой и использованной в учебном пособии литературы дается в конце работы, при этом сноски на использованную научную и учебную литературу даются в тексте изложенного материала.

Раздел 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Тема 1.1. Предмет и метод

1.1.1. Формирование и поиск предмета экономики: «физиократизм», «меркантилизм», «политическая экономия», «экономикс»

Человечество, чтобы существовать, должно потреблять, а чтобы потреблять, люди обязаны были заниматься собирательством или создавать с помощью средств и предметов труда продукты питания, одежду, строить дома и дороги, то есть производить материальные блага. Процесс производства, обмена, распределения и потребления материальных благ с целью удовлетворения собственных и общественных потребностей возник с появлением человека и всего человеческого общества. Людям присуще интересное качество - это любопытство. Они постепенно начали задумываться над следующими вопросами: как производить продукты питания и одежду, в каком количестве и в каких продуктах больше всего нуждаются люди; с помощью каких ресурсов их можно производить наиболее дешевым способом; как обеспечить всех людей необходимыми экономическими благами; как решить проблемы имущественного неравенства, когда одни становились богатыми, а другие оставались бедными; как защитить имущественные права? Постепенно в обществе сформировались мыслители и философы, которые начали искать и самое главное постепенно находить ответы на эти и другие вопросы. Одними из первых ответы на эти вопросы попытались найти мыслители Древнего Востока. Ими были разработаны первые кодексы (правила), которые регулировали производственную деятельность людей и возникавшие между ними имущественные и обменные отношения. Например, Законы царя Хаммурапи (1792–1750 г.г. до нашей эры) охраняли государственную и частную собственность на землю, регулировали процесс передачи земли и другого имущества в аренду, определяли величину арендной платы за использование земли (земельную ренту) в виде доли произведенной продукции [60].

Мысли древневосточных правителей и философов о хозяйственной деятельности людей, об обмене и ростовщичестве оказали влияние на развитие экономических взглядов и на становление всей экономической науки. Под влиянием их взглядов в античном мире (в Древней Греции и в Древнем Риме) постепенно сформировали первые обобщенные определения понятия «экономика» как отдельного научного направления исследования.

В этот период, в античном мире, наиболее актуальными стали вопросы успешного ведения крупных рабовладельческих хозяйств. Свое название наука «Экономика» получила от греческого слова «οἰκονομική», буквально – искусство ведения домашнего хозяйства. Аристотель различал два вида хозяйственной деятельности: «экономику» – хозяйствование ради самообеспечения себя продуктами питания и другими материальными благами и «хрематистику» – хозяйствование, осуществлявшееся с целью обогащения. Он критически отно-

сился к хрематистике, считая, что искусство делать деньги, функционирование торгового и ростовщического капитала имеют источником богатства не производство, а только обращение [21]. Пути успешной организации и управления рабовладельческой виллой, проблемы повышения урожайности сельскохозяйственных культур рассматривались в трудах римских ученых агрономов-экономистов Варрона («Земледелие») [7], Катона («О земледелии»), Колумеллы («О сельском хозяйстве») [50]. Таким образом, еще в Древнем мире ученые заложили основы экономической науки, и дали ей название определили предмет её исследования.

В период средневековья наиболее злободневными проблемами экономического и хозяйственного развития были нехватка продуктов питания (голод), бедность и богатство. Острая нехватка продуктов питания и рост цен на них, обусловленные низкой урожайностью, засухами, способствовали возникновению экономического учения – «физиократизм» (фр. *physiocrates* от гр. *physis* – природа + *kratos* – сила, господство). В этот период развития мировой экономики ведущей отраслью всех стран являлось сельское хозяйство и, в частности, земледелие. Представители французской школы экономистов Ф. Кенэ, А. Тюрго и другие источник богатства искали в земледелии, а прибыль («чистый доход») рассматривали как дар природы. Глава школы физиократов Франсуа Кенэ (1694–1774г.г.) заложил основы теории воспроизводства общественного капитала, создав первую макроэкономическую модель. Ее основу составляло движение совокупного общественного продукта между тремя классами граждан нации: классом земельных собственников, производительным классом (к которому он относил земледельцев) и непроизводительным классом (к которому он относил всех лиц, не связанных с земледелием). По его мнению, обмен и торговля между этими классами не создают никакой дополнительной выгоды, следовательно, прибыль создается в процессе производства продуктов питания и источником богатства является земля.

По мнению других ученых того периода (А. Серра, Т. Мен, А. Монкретьен), источником богатства являлась торговля и сфера обращения, в частности движение денег и товаров между отдельными странами. В этот исторический период наибольшее развитие получили торговля и купеческий капитал, и как следствие сформировалось экономическое учение «меркантилизм» (фр. *mercantilism* ит. *mercante* – торговля), которое отстаивало экономические интересы данного слоя предпринимателей. В этом учении золото и деньги (банкноты) рассматривались как синоним понятия «богатство», поэтому считалось необходимым развивать как внутреннюю, так и внешнюю торговлю, и увеличивать количество денежных знаков и золота в стране [29].

Антуан де Монкретьен, французский экономист-меркантилист, в 1615 г. публикует работу под названием: «Трактат о политической экономии», давшую название экономической науке того периода [21]. Данное название науки возникло в связи с осознанием того, что экономика и политика это взаимосвязанные виды деятельности. Следовательно, многие социально-экономические вопросы развития общества, в частности проблемы богатых и бедных, могут

быть решены как в рамках хозяйственной деятельности, так и путем политических решений, принятием «правильных» законов распределения доходов полученных в процессе производства.

Хозяйственная система, которая опиралась на частную собственность, найм рабочей силы, и свободное ценообразование, в результате чего формировалась равновесная рыночная цена на товары и услуги и равновесный объем производства, экономистами была названа рыночной капиталистической экономикой. Рыночная экономика одной из первых получила развитие в Европейских странах. Как следствие, в начале XVIII века в Англии и во Франции сформировалось новое экономическое учение (классическое экономическое учение), которое считало, что богатство (новая стоимость) создается в процессе массового производства. Массовое производство товаров началось в Англии путем создания цехов и фабрик, как следствие, одним из первых эту форму организации производства изучил и раскрыл экономист из этой страны – В. Петти (1623–1687 г.г.) [57].

Предмет исследования экономики как науки А. Смит определил в предисловии к своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 год). Так, он писал, что предметом исследования данной науки является «Выяснение того, в чем состоял доход главной массы народа или какова была природа тех фондов, которые в различные века и у различных народов составляли их годовое потребление» [70]. Он одним из первых обосновал вывод о том, что источником материального богатства является процесс производства и в частности, человеческий труд. Будучи сторонником свободной экономики, он исходил из того, что экономика должна развиваться без вмешательства государства, на основе естественных (рыночных) законов. Главным из них А.Смит считал принцип свободной конкуренции (невидимой руки). Принцип невидимой руки в его трактовке означал свободную деятельность всех хозяйствующих субъектов в соответствии с их экономическими интересами и стимулами.

Д. Рикардо (1723–1790 г.г.) к предмету экономической теории относил не только процесс производства, но и социально-экономические проблемы, которые при этом возникали [59].

К. Маркс (1818–1883 годы) развил эти теоретические взгляды и сделал вывод о том, что при найме рабочей силы зачастую происходит ущемление экономических интересов наемных рабочих. Исходя из этого, он пришел к мысли, что экономическая теория (экономика) это наука о производственных отношениях между людьми и, в первую очередь, между капиталом (предпринимателями) и трудом (наемными рабочими). Пути решения проблемы ущемления экономических интересов наемных рабочих, проявлявшейся в удлинении рабочего времени и низком уровне заработной платы, К. Маркс, видел в создании такого общества, в котором не было бы частной собственности, свободного рынка купли продажи товаров, услуг и ресурсов и, соответственно, эксплуатации наемного труда [37].

А. Маршалл, У. Джевонс, К. Менгер, Э. Беём-Баверк, Дж. Кларк в этот период начали активно разрабатывать теоретические и практические вопросы

рационального (с максимальной прибылью) использования ограниченных ресурсов.

А Маршалл определил экономику как «учение о нормальной жизнедеятельности человечества». Данное экономическое учение впоследствии получило название – «экономикс» [39].

В странах, в которых активно развивалась рыночная экономика, начался формальный отказ от термина «политическая экономия». Вскоре этот термин в большинстве стран мира был официально заменен термином «экономикс». В тех странах, в которых развитие получила административно-командная экономика, основанная на монополии государственной собственности на имущество и централизованном ценообразовании, в частности в России, экономисты придерживались понятий «экономика» и «экономическая теория». Название «экономикс» в современной отечественной экономической науке также не прижилось, и в настоящее время мы продолжаем использовать понятия «экономика», или «экономическая теория».

В разные периоды общественного развития учеными разрабатывались и развивались различные определения предмета экономики (экономической теории, экономикс). Периоды активного поиска предмета исследования экономики можно условно разделить на пять основных этапов. Первый этап – это исследование экономики как науки о ведении домашнего хозяйства – «ойкономия». Второй этап – это рассмотрение экономики как науки о богатстве народов, в том числе периоды, когда источником богатства считалась земля (физиократизм), деньги (меркантилизм). Третий этап – рассмотрение экономической теории как науки, решающей социально-экономические проблемы общества путем изменения государственной политики (политическая экономия). Четвертый этап – рассмотрение экономики как науки о нехватке и ограниченности имеющихся в стране ресурсов и рациональном их использовании (экономикс). Пятый этап – рассмотрение экономики как общественной науки, которая изучает рациональные и другие формы взаимоотношений отдельных людей и групп, в процессе поиска и согласования ими своих экономических интересов в условиях ограниченности ресурсов (экономическая теория).

1.1.2. Предмет исследования современной науки «Экономика»

Каков предмет исследования науки «Экономика»? Ответ на этот вопрос не так прост, так как авторы многочисленных учебников по экономике и экономической теории и экономикс считают своим долгом, дать свое оригинальное определение предмета исследования этой науки.

Зарубежные экономисты активно разрабатывали теорию и практику учебного курса Экономикс. П. Самуэльсон определяли экономикс как науку о том, как люди и общество выбирают способ исследования дефицитных ресурсов, которые могут иметь многоцелевое назначение для того, чтобы производить разнообразные товары и распределять их сейчас или в будущем для потребления различных индивидов и групп общества [63].

Предмет экономикс, по мнению К. Макконелля и С. Брю, это поиск эффективного использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей [36].

Экономикс, по мнению Л. Роббинса, это наука, изучающая поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими их альтернативное использование [63].

Г. Беккер отмечает, что дефиниции экономической науки определяют лишь границы ее предмета, но ни одно определение ничего равным счетом не говорит нам о том, что же представляет собой «экономический подход» как таковой. По его мнению, необходимо изучать экономический подход, который предлагает унифицированную схему для понимания всего человеческого поведения, причем многие его формы не получили пока объяснения хотя учет неэкономических переменных, а также использование приемов анализа и достижений иных дисциплин способствуют лучшему пониманию человеческого поведения [3].

По мнению В. Радаева, экономика – это наука, которая отражает такую сферу отношений между людьми, в которой реализуются экономические интересы (то есть объективная направленность экономического поведения) классов и социальных слоев [58].

А. Булатов рассматривал экономику как науку об основах хозяйственной жизни общества. В свою очередь хозяйственная жизнь – это деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни путем использования ограниченных экономических ресурсов [81].

В учебнике под редакцией А.И. Добрынина и Л.С. Тарасевича экономическая теория рассматривается как наука о закономерностях и факторах экономического роста, национальном богатстве, об использовании ограниченных ресурсов и о видах человеческой хозяйственной деятельности [86]. Экономическая теория также рассматривается как наука о системах экономических отношений общества [89]. По мнению разработчиков учебника под редакцией В. Видяпина, Г. Журавлевой большинство современных экономистов мира признают экономическую теорию (экономику) универсальной наукой о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека.

Как видим, в экономической науке имеются многочисленные определения понятия экономики как науки (экономической теории, экономикс). Общим для большинства определений предмета исследования являются формы поведения людей, экономические отношения между субъектами, в рамках которых реализуются их экономические интересы, поиск путей эффективного (рационального) использования редких (ограниченных) ресурсов при производстве товаров (экономических благ) и оказании услуг, экономический рост и социально-экономические проблемы, возникающие при удовлетворении материальных потребностей людей.

Обобщая вышерассмотренные определения данного предмета исследования, мы приходим к следующему выводу, экономика – это наука, которая изучает экономические отношения и возникающие в ее рамках рациональные фор-

мы поведения отдельных людей и групп по отношению друг к другу по поводу удовлетворения индивидуальных, коллективных и общественных экономических потребностей (интересов) путем эффективного использования ограниченных редких ресурсов.

На современном этапе развития в учебных курсах нами изучается одно из основных направлений развития экономической науки – «экономикс». Данное направление в отечественной высшей школе получило название – экономика (экономическая теория). Вместе с тем многими преподавателями чтение данного предмета ведется с использованием накопленных знаний по курсу политической экономии, экономикс, институциональной экономической теории и других современных парадигм исследования.

Структурно экономику как учебный курс делят на две составляющие: микроэкономика и макроэкономика.

Микроэкономика – раздел учебного курса экономики, в котором анализируются экономические интересы, возникающие у субъектов на индивидуальных рынках, и механизмы их согласования, формы поведения отдельных фирм – производителей и потребителей, а также вырабатываются предложения и рекомендации по эффективному использованию ограниченных ресурсов и пути максимального удовлетворения материальных потребностей человечества.

Макроэкономика – раздел учебного курса экономики, изучающий закономерности функционирования и тенденции развития национального хозяйства в целом и вырабатывающий методы борьбы с инфляцией, безработицей, экономическим спадом и другими социально-экономическими проблемами. Предметом исследования макроэкономики является система экономических интересов субъектов народного хозяйства и разработка механизмов (институтов) их согласования. На макроуровне решаются вопросы нахождения равновесия между сбережениями и инвестициями, доходами и расходами госбюджета, совокупным спросом и совокупным предложением.

Предмет исследования науки предопределяет методологию и методы исследования. В соответствии с делением на микроэкономику и макроэкономику различные учебники по экономике реализуют два возможных подхода к анализу экономических явлений и процессов. При первом за основу берется экономическое поведение человека, что позволяет впоследствии выйти на общую картину функционирования экономики (используется индуктивный метод). При втором подходе исходным является анализ экономической системы в целом, взаимодействие ее агрегатов, а уже затем экономический анализ выходит на уровень индивидуума, домохозяйства, фирмы (используется дедуктивный метод). Оба названных метода исследования (подхода) широко применяются в современных научных исследованиях.

1.1.3. Методология и методы исследования экономики как науки: методологический плюрализм

Методология это наука о методах исследования. Методология экономической науки – учение о методах исследования хозяйственной деятельности людей, форм их поведения обусловленных их экономическими интересами, механизмов (институтов), способствующих разрешению возникающих между ними социально-экономических проблем.

Методологическая функция экономической теории проявляется в том, что она является теоретической основой для развития целой группы конкретных экономических наук:

- отраслевых (экономика промышленности, сельского хозяйства и т.д.);
- функциональных (бухгалтерский учет финансы, маркетинг и т.д.);
- межотраслевых (статистика, эконометрика, экономическая история, демография).

Метод исследования экономики представляет собой способ познания, совокупность приемов, инструментов исследования хозяйственной деятельности людей и экономических отношений, возникающих между ними, форм их поведения в условиях ограниченности ресурсов. Выделяются общенаучные и специальные методы познания.

Общенаучные – это методы научной абстракции; анализа и синтеза; единства исторического и логического подхода; индукции и дедукции; метафизический; диалектический.

Анализ – это мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей отдельно. Синтез – это мысленное обобщение полученных в результате анализа теоретических знаний об изучаемом явлении и воссоздание единого целостного представления об изучаемом явлении.

Метод единства логического и исторического подхода представляет собой следование логического (теоретического) исследования изучаемых экономических явления с отражением реального исторического процесса его возникновения и развития.

Индукция (наведение) представляет собой такой способ изучения экономических явлений, который предполагает исследование единичных фактов развития данного процесса и осуществление на этой основе общих выводов и положений. Дедукция (выведение) делает возможным переход от разработанных наиболее общих выводов и положений об исследуемом экономическом явлении к частным заключениям.

Метафизический подход используется для исследования экономических явлений и процессов в состоянии покоя и не подвижности. Этот метод применяется для изучения отдельных элементов системы, выявления внутренней структуры системы и экономических отношений, классификации экономических явлений (типы собственности, виды рынков).

Диалектический метод – это изучение хозяйственных процессов в движении и в развитии. Этот метод позволяет выявлять взаимообусловленность, взаимозависимость экономических явлений, вскрывать противоречия между экономическими интересами различных субъектов и групп, находить пути их разрешения. Исследовать и теоретически обосновывать происходящие в экономике количественные изменения и предвидеть возникновение нового экономического качества.

Специальные методы анализа – позитивный и нормативный; экономического эксперимента; синергетика; математические и статистические приемы, в том числе метод экономико-математического моделирования.

Позитивный анализ – это исследование экономики и экономических явлений и процессов такими, какие они есть на самом деле. Позитивные утверждения не обязательно должны быть верными, но любой спор относительно позитивного утверждения можно решить проверкой фактов.

Нормативный анализ основан на исследовании того, как и что должно быть, в этом смысле он противоположен позитивному анализу. При нормативном анализе выносятся оценки – например, эффективно или неэффективно используются имеющиеся ресурсы, правильно ли применяются государством пути решения социальных проблем. Позитивный и нормативный анализ качественно отличаясь друг от друга, тесно взаимосвязаны.

Экономический эксперимент – это искусственное воспроизведение тех или иных экономических институтов (правил) и форм хозяйствования на практике с целью выявления социально-экономической эффективности их дальнейшего применения в масштабах всей страны.

Синергетика – метод исследования самоорганизации систем в условиях нарастания нелинейных процессов развития, неустойчивых и неравновесных состояний; приемы изучения ситуаций сложения усилий (элементов, субъектов, факторов), дающих больший эффект, чем просто сумма элементов [5].

Экономические явления характеризуются количественными изменениями, выявлению этих изменений способствуют математические и статистические приемы. Эти приемы позволяют выявить, в том числе с использованием вычислительной техники, количественную сторону хозяйственных процессов и явлений, их функциональную зависимость и прогнозировать их переход в новое качество.

Особую роль здесь играют методы экономико-математического моделирования, которые позволяют в формализованном виде объяснить причины, закономерности и последствия изменения экономических явлений, а также делают реальным прогнозирование будущих изменений в экономике.

Экономико-математические модели – это способ абстрактного представления экономической действительности в их функциональном взаимодействии в виде математических функций, формул и уравнений. Графики – наглядное пространственное изображение зависимости между двумя (и более) экономическими переменными [89].

Методология и методы исследования экономики как науки взаимосвязаны и взаимообусловлены, в современных условиях исследование экономических проблем осуществляется с использованием различных методологий это так называемый методологический плюрализм. Методологический плюрализм предполагает возможность использования многообразия применяемых методологий и методов, характерной чертой указанного направления стало взаимодействие различных научных теорий, научных школ, а также применение различных специфических методов исследования в одном проекте [29]. Поиск новых методологических подходов и методов исследования экономической науки, позволяющих наиболее полно исследовать и раскрывать причины возникновения современных социально-экономических проблем, безусловно, будет продолжаться.

1.1.4. Функции экономики как науки в формировании новых знаний, развитие инноваций в аграрной сфере

Экономика как общественная наука (наряду с философией, историей, юриспруденцией и др.) призвана объяснить людям принцип их экономического и хозяйственного бытия, формы поведения экономических субъектов, причины социально-экономических проблем возникающих в народном хозяйстве, и пути их решения. Экономика как наука и как дисциплина выполняет познавательную, практическую, методологическую и идеологическую функции.

Рассмотрим более подробно практическую функцию экономики в аграрной сфере экономики, она тесно связана с экономической политикой. Экономическая политика это целенаправленная система мер государства по управлению и регулированию хозяйственной деятельностью через создание системы благоприятных экономических и правовых отношений способствующих экономическому росту, повышению материального благосостояния населения, решению социально-экономических проблем, возникающих в обществе, ограничивающих такие формы поведения экономических субъектов, которые наносят вред общественному благосостоянию. Одна из главных функций экономической политики и, соответственно, экономической теории – это проектирование и развитие механизмов (институтов) стимулирования разработок и внедрения в аграрное производство инновационных технологий. В круг задач экономики как науки входит выявление причин технологической отсталости (без выявления причин данной проблемы, мы не сможем найти пути их решения) и разработка и обоснование механизмов (институтов) развития инновационных (ресурсосберегающих) технологий в аграрной сфере экономики.

По мнению А.Аганбегяна Россия в среднесрочной перспективе могла бы занять лидирующее место в мире по производству и экспорту нефтехимических продуктов и готовых изделий из синтетических материалов, а также по выпуску продукции глубокой переработки древесины. Лидирующие места мы могли занять по производству и экспорту энергетического и электротехнического машиностроения. Мы могла бы обойти Германию по выпуску легковых и грузо-

вых автомобилей, заняв 3–4-е место в мире. Аграрная сфера экономики также могла бы занять лидирующее положение по производству продуктов питания во всем мире. Этот сектор экономики обладает значительным потенциалом земельных и трудовых ресурсов, ощущая при этом острую нехватку таких ресурсов, как инвестиции и инновационные технологии.

В настоящее время доля доходов, создающихся за счет внедрения инновационных технологий и оказания инновационных услуг, в России составляет лишь 5,5% валового национального продукта. Когда этот показатель достигнет 15–20%, можно будет говорить о переходе экономики страны к инновационному типу развития. Но для этого необходимо тратить на науку не 1,2% валового внутреннего продукта как сегодня, а 3%; на образование – не 4%, а 10%, на здравоохранение – не 5%, а 10% [4].

Таким образом, ведущие экономисты нашей страны во весь голос заявляют: модернизация и инновации пустой звук без инвестиций и кадров, органам государственной власти нашей страны необходимо учитывать эти рекомендации при разработке стратегии развития науки и технологий нашей страны. Проблемы перевода аграрного сектора экономики на инновационный путь развития обусловлены отсутствием научно-обоснованной программы возрождения и развития научно-инновационной деятельности, разработок и рекомендаций по формированию правил (институтов) стимулирующих внедрение ресурсосберегающих технологий. Необходима обоснованная государственная концепция разработки и внедрения инновационных технологий в аграрный сектор экономики с выделением достаточных финансовых ресурсов для реализации этой программы. Осуществление этой программы должно предполагать принятие мер по подготовке и переподготовке кадров. Как для создания ресурсосберегающих технологий для аграрной сферы, так и для ее результативного использования на практике. Финансовые ресурсы государства, которые будут использоваться для реализации этой программы, окупятся в ближайшем будущем, так как внедрение этих технологий позволит сократить издержки (себестоимость) производимой сельскохозяйственной продукции и повысить рентабельность (доходность) аграрных товаропроизводителей, которые смогут выплачивать все свои налоговые обязательства в бюджет. Недостаточная развитость прикладных исследований, направленных на создание конкретных ресурсосберегающих и экологически чистых технологий производства сельскохозяйственной продукции, также связана с отсутствием спроса – около половины сельскохозяйственных организаций не имеют финансовых ресурсов для того, чтобы заказать разработки инновационных технологий производства продовольствия внутри страны или приобрести их за рубежом. Научная деятельность в направлении разработок инновационных технологий для аграрного сектора экономики сдерживается не только недостаточным финансированием данных направлений, но и в связи с недостаточной развитостью данного сектора научных разработок, отсутствием научных кадров, специализирующихся на этих темах. Приобретение западных инновационных технологий производства сельскохозяйственной продукции зачастую ведется без анализа ее совместимости с

природно-климатическими условиями хозяйствования, уровня компетентности имеющих работников этих предприятий, без подготовки соответствующих кадров, при отсутствии инфраструктуры их обслуживания. Наука и образование – первоначальные составляющие инновационного развития, именно от государственной, общественной и частной финансовой поддержки этих сфер, зависит будущее инновационного развития аграрной сферы экономики.

Вопросы для самопроверки

1. Когда возникла экономика как наука, на какие вопросы она пыталась найти ответы в период своего возникновения?
2. Каков был основной предмет исследования экономики в начале XIX века, кто дал ей название?
3. Назовите основные этапы развития экономики как науки, дайте название этим этапам?
4. Что такое методология и метод исследования экономической науки, зависят ли методы познания от предмета исследования?
5. Какова роль экономической теории в формировании новой экономики – экономики, построенной на инновационных технологиях?
6. В чем сложность использования такого метода исследования, как экономический эксперимент, дайте определение этому методу и приведите пример?
7. Объясните такой метод исследования, как экономико-математическое моделирование.
8. Приведите пример использования такого метода исследования, как анализ и синтез, индукция и дедукция?
9. Ответьте на вопрос, может ли житель современного мегаполиса обойтись без знания основных экономических законов развития экономики, и приведите пример применения этих знаний на практике?
10. Какова роль экономической теории в формировании инновационных технологий в аграрном секторе экономики?

Тесты

1. Экономика как наука изучает ...

- а) экономические отношения и возникающие в ее рамках рациональные формы поведения отдельных людей и групп по отношению друг к другу по поводу удовлетворения своих и общественных экономических потребностей (интересов) при ограниченных (редких) ресурсах;
- б) сферу отношений между людьми, в которой реализуются экономические интересы (то есть объективная направленность экономического поведения) классов и социальных слоев;
- в) закономерности и факторы экономического роста, национального богатства, использование ограниченных ресурсов и виды хозяйственной деятельности;
- г) проблемы выбора ресурсов и экономического поведения человека

2. Что изучает микроэкономика?

Укажите не менее двух вариантов ответа:

- а) изучает закономерности функционирования и тенденции развития национального хозяйства в целом и вырабатывает методы борьбы с инфляцией, безработицей, экономическим спадом и другими социально-экономическими проблемами;
- б) систему экономических интересов субъектов народного хозяйства и разработку механизмов (институтов) их согласования;
- в) вопросы нахождения равновесия между сбережениями и инвестициями, доходами и расходами госбюджета, совокупным спросом и совокупным предложением;
- г) экономические интересы, возникающие у субъектов на индивидуальных рынках и механизмы их согласования;
- д) формы поведения отдельных фирм – производителей и потребителей, а также вырабатываются предложения и рекомендации по эффективному использованию ограниченных ресурсов.

3. Физиократы выступали, за то, ...

(укажите не менее двух вариантов ответа)

- а) что источником богатства является земля и земледелие;
- б) что прибыль («чистый доход») рассматривали, как дар природы;
- в) что весь доход, полученный от земли должен принадлежать земледельцам;
- г) что деньги имеют значение.

4. Классическая политэкономия считает, что богатство создается ...

(укажите не менее двух вариантов ответа)

- а) трудом в сфере материального производства;
- б) посредством неэквивалентной торговли;
- в) производительным трудом в сельском хозяйстве;
- г) при ограниченном вмешательстве государства в экономику.

5. Характерными чертами классической политэкономии являются ...

(укажите не менее двух вариантов ответа)

- а) ограниченная роль государства в экономике;
- б) трудовая теория стоимости;
- в) воздействие денег на реальные экономические показатели;
- г) использование государством экономических законов.

6. Какие меры необходимо принять для стимулирования внедрения и использования инновационных технологий в аграрную сферу экономики?

(укажите не менее двух вариантов ответа)

- а) по подготовке и переподготовке кадров, как для создания ресурсосберегающих технологий для аграрной сферы, так и для ее результативного использования на практике;
- б) обоснованная государственная концепция разработки и внедрения инновационных технологий в аграрный сектор экономики с выделением достаточных финансовых ресурсов;

- в) закупать инновационные технологии за рубежом, приглашать квалифицированные кадры для их использования из других стран мира;
- г) увеличить импорт продовольствия и вообще не заниматься сельскохозяйственным производством.

7. Синтез это:

- а) соединение отдельных частей в единое целое;
- б) расчленение целого на составные части;
- в) упрощенное описание явления;
- г) метод умозаключений от частных фактов к общему выводу.

8. Что не относится к методам экономической теории:

- а) научная абстракция;
- б) финансовая стабилизация;
- в) индукция;
- г) моделирование.

9. Мысленное разложение явлений на составные части и выделение отдельных их сторон с целью выявить то специфическое в них, что отличает эти явления друг от друга, есть:

- а) экономический эксперимент;
- б) анализ;
- в) дисконтирование;
- г) гипотеза.

10. Дедукция – это:

- а) метод умозаключений, основанный на обобщении фактов;
- б) метод исследования, при котором отвлекаются от случайных, неустойчивых связей, черт;
- в) метод умозаключений, основанный на распространении общего суждения на единичные факты;
- г) абстрактная структура, создающая упрощенную картину реальной действительности.

11. Упрощенное формальное представление о взаимосвязях между экономическими переменными называется экономической ...

- а) моделью;
- б) теорией;
- в) категорией;
- г) гипотезой.

12. Под «невидимой рукой» А.Смит понимал...

- а) сознательное манипулирование рыночными сделками;
- б) цель, оправдывающую средства;
- в) скрытое достижение частного интереса;
- г) стихийное действие людей на основе своих экономических интересов.

13. Методологический плюрализм представляет собой

- а) возможность использования многообразия применяемых методологий и методов, характерной чертой указанного направления стало взаимодействие раз-

личных научных теорий, научных школ, а также применение различных специфических методов исследования в одном проекте;

б) абстрактные упрощенные представления экономической действительности в виде математических формул и уравнений в их функциональном взаимодействии;

в) позволяет в формализованном виде объяснить причины, закономерности и последствия изменения экономических явлений, а также делает реальным прогнозирование будущих изменений в экономике;

г) самоорганизацию систем в условиях нарастания нелинейных процессов развития, неустойчивых и неравновесных состояний; приемы изучения ситуаций сложения усилий (элементов, субъектов, факторов), дающих больший эффект, чем просто сумма элементов.

14. В круг практических задач экономики как науки

а) входит выявление причин технологической отсталости (без выявления причин данной проблемы, мы не сможем найти пути их решения) и разработка и обоснование механизмов (институтов) развития инновационных (ресурсосберегающих) технологий во всей экономике, в том числе и в аграрной сфере экономики;

б) входит объяснение студентам принципов экономического и хозяйственного бытия, формы поведения экономических субъектов, причины социально-экономических проблем возникающих в народном хозяйстве;

в) разработка новых методологий и методов исследования, позволяющих наиболее полно исследовать все усложняющиеся социально-экономические проблемы развития общества;

г) объяснение основных стоящих перед обществом задач политического развития и доведение до него основных направлений государственной экономической политики.

Тема 1.2. Базовые экономические понятия

1.2.1. Потребности, ресурсы, экономический выбор. Кривая производственных возможностей.

В данной лекции будут рассмотрены базовые экономические понятия, составляющие предмет экономической теории – потребность, ресурсы. Для более полного понимания предмета экономической теории необходимо знание данных определений.

Под экономическими потребностями обычно понимается недостаток чего-либо необходимого для поддержания и развития личности, фирмы и общества в целом. Экономические потребности являются побудителем экономических отношений [21]. Из понятия «потребности» видно, что потребности бывают не только у человека, но и у фирмы и общества в целом.

Потребности отдельных людей характеризуются как личные, которые подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека [61].

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 [61].

С развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству. Появляются не только новые потребности, но и отмирают старые, изменяется соотношение между видами потребностей и т.д. Это находит отражение в *законе возвышения потребностей* [61].

Конечная цель всей экономической деятельности заключается в удовлетворении многообразных потребностей [50].

Средства, удовлетворяющие потребности, называются благами [21].

В свою очередь блага делятся на экономические и неэкономические, или свободные блага. Экономические блага – это блага находящиеся в ограниченном масштабе (продукты питания одежда, автомобили). Неэкономические блага

– это блага, которые имеются в неограниченном масштабе для получения (воздух, солнечная энергия).

Также экономические блага делятся на:

- потребительские (прямые);
- производственные (косвенные).

Потребительские блага – это блага которые удовлетворяют какую-либо потребность непосредственно, их не нужно преобразовывать.

Производственные блага удовлетворяют некоторую потребность опосредованно, то есть это блага, необходимые для получения других благ. Их называют также ресурсами.

Экономические ресурсы это все то, что может быть использовано для производства экономических благ. В процессе производства они становятся факторами производства.

Ресурсы делятся на материальные и человеческие. К материальным ресурсам относятся сырье, станки, машины, здания, земля и т.д., к человеческим относятся труд и предпринимательские способности.

Факторы производства это все то, что используется в процессе производства благ.

Выделяют 5 факторов производства:

- труд;
- земля;
- капитал;
- предпринимательские способности;
- информация.

Индивид, как и общество в целом, живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены физические и интеллектуальные способности человека, имеющиеся в его распоряжении средства производства, информация и даже время, которым он располагает для удовлетворения своих потребностей. С проблемой ограниченности ресурсов сталкиваются также фирмы и общество в целом.

Наличные ресурсы, которые мы хотим использовать, как правило, ограничены; во всяком случае, их меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне общественного развития. Конечно, ограниченность ресурсов относительна. С развитием общества, как правило, она преодолевается. Однако на каждый данный момент времени ограниченность экономических ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно [21].

Многообразие потребностей при ограниченности средств их удовлетворения приводит к тому, что в действительности будут удовлетворены далеко не все из них и скорее всего не в полной мере. Следовательно, любое экономическое действие фактически означает выбор подлежащей удовлетворению в данный момент потребности – одной или нескольких из всех возможных. В то же время удовлетворение возрастающих потребностей ограничено имеющимися ресурсами и технологиями. Из этого следует, что проблема принятия экономи-

ческих решений, в сущности, является проблемой выбора одного из альтернативных вариантов экономических действий. Одновременно это же действие означает отказ от удовлетворения всех остальных потребностей в данной ситуации [61]. Сделав выбор приходится отказываться от других вариантов. И издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), сделав определенный выбор из всевозможных альтернатив, называются альтернативными издержками [21]. При ограниченности ресурсов возникают ограничения и в производстве благ.

Производственные возможности – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии [21].

Производственные возможности общества можно продемонстрировать в виде кривой производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей показывает альтернативные варианты производства 2 благ при полном и эффективном использовании ресурсов при существующих технологиях [21].

Поясним на условном примере: допустим, в обществе производятся 2 блага: зерно и биотопливо. Рассмотрим различные варианты производства данных благ (таблица 1).

Таблица 1. Варианты производства зерна и биотоплива в обществе

Варианты альтернативного производства	Зерно млн. т	Биотопливо млн. т	Альтернативные издержки производства биотоплива
А	6	0	0
Б	5,9	0,5	0,1
В	5,7	1	0,2
Г	5,3	1,5	0,4
Д	4,5	2	0,8
Е	2,9	2,5	1,6
Ж	0	3	2,9

Построив график по табличным данным на осях «производимые блага» и «продукция», мы получим кривую производственных возможностей (рисунок 1).

Все точки, расположенные под кривой означают неполное, неэффективное использование ресурсов, например точка З. А все точки, расположенные над кривой, означают невозможность производства данного варианта производства при данных ресурсах и технологиях, например, точка И. Обычно кривая производственных возможностей имеет выпуклую форму. Это связано с законом возрастающих альтернативных издержек. При увеличении производства одного блага приходится все в большей мере жертвовать производством друго-

го блага. В нашем случае, увеличивая производство топлива, и получая первые 0,5 млн. т топлива приходится сокращать производство зерна на 0,1 млн. т, а вторые 0,5 млн. т топлива обходятся уже в 0,2 млн. т зерна и т.д.

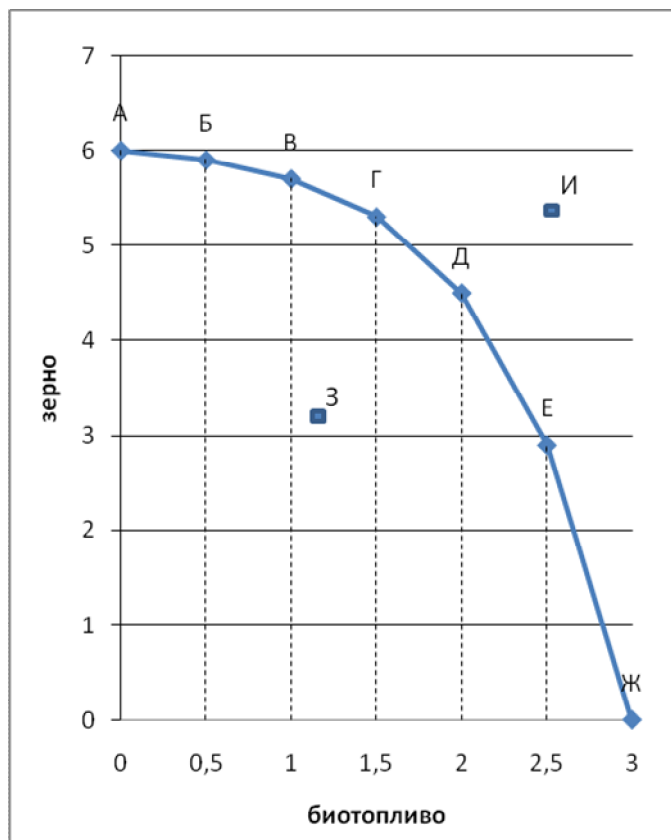


Рисунок 1. Кривая производственных возможностей

Кривая производственных возможностей не статична. В случае изменения используемых ресурсов и технологий кривая производственных возможностей смещается.

Проблема экономического выбора, не устранима в условиях ограниченных ресурсов и не зависит от экономической системы.

1.2.2. Собственность: сущность и формы. Экономическая реализация собственности. Разгосударствление и приватизация собственности

В основе любой хозяйственной деятельности человека лежит явление собственности. Этот феномен привлекал внимание мыслителей и государственных деятелей с давних времен. С развитием человечества вопросы, связанные с владением и распоряжением тем или иным ресурсом или благом, постоянно усложнялись, а следовательно, повышалось их значение в организации экономической, политической и социальной деятельности общества.

Поэтому сегодня вопросы сущности собственности, закономерностей развития форм собственности, проблемы, связанные с реализацией прав собственности занимают представителей самых различных гуманитарных дисциплин

– юридических, экономических, философских, исторических и пр. Как следствие, в современной литературе встречаются различные трактовки категории собственности.

В XIX веке К. Маркс, внесший значительный вклад в развитие экономической теории, определял собственность как «отношение человека к его природным условиям производства, как к <...> предпосылкам, данным вместе с его собственным существованием» [50]. По Марксу, в каждую историческую эпоху собственность развивалась «при совершенно различных общественных отношениях». Соответственно, «определить буржуазную собственность» означает «дать описание всех общественных отношений буржуазного производства» [7].

На современном этапе преобладают подходы, в которых содержание собственности раскрывается через феномен *присвоения* субъектом экономической деятельности какого-либо объекта из окружающего мира. *Субъектом присвоения выступает* индивид, присваивающий благо, а *объектом присвоения является* то, что присваивается субъектом.

Так, например, собственность понимается как «отношения между людьми по поводу пользования материальными и духовными благами и условиями их производства или исторически определенный общественный способ присвоения благ» [70]. Или же собственность представляется как «институционализованные на общественном уровне и воспроизводящиеся отношения, возникающие между субъектами экономической деятельности по поводу присвоения и обеспечения принадлежности ценностей» [57].

Присвоение предполагает отчуждение или обособление объекта из внешнего мира в пользу кого-либо. Присвоение – это действие, направленное на «получение человеком потребных благ, (полезностей, потребительных стоимостей) посредством какого-либо вида деятельности» [39].

Очевидно, что основной и изначальной формой присвоения выступает труд, направленный на создание продукта. Существуют и другие способы присвоения, имеющие исторический характер, к которым можно отнести:

- освоение свободной территории и добыча готовых продуктов природы;
- насильственный захват продуктов чужого труда и самих людей (например, захват рабов, сбор дани в древности или современный рэкет);
- захват земли путем завоевания и последующей защиты;
- освоение залежной земли и присвоение бесхозных объектов;
- приобретение благ посредством обмена (купля-продажа);
- приобретение благ вследствие дарения или наследования;
- производительное использование чужих средств производства (например, на условиях аренды).

Процессом, обратным по своему содержанию процессу присвоения, выступает отчуждение. В этом случае происходит *изъятие объекта собственности из владения одних лиц другими лицами*.

В условиях ограниченности ресурсов любое присвоение благ одним лицом обозначает отчуждение этого блага от других лиц. Если этот процесс «при-

своения-отчуждения» предполагает движение эквивалентного количества благ от одной стороны к другой, то он приобретает форму обмена. Если же происходит движение благ только в одну сторону или навстречу благам движется неэквивалентный поток, то этот процесс носит форму безвозмездного отчуждения или неэквивалентного обмена.

Например, в условиях свободного рынка у продавца земельного участка отчуждается участок в пользу покупателя в обмен на ту сумму денежных средств, которая, по его мнению, компенсирует ему текущие и будущие потери тех выгод, которые он мог бы получить от использования этого участка.

В качестве примера неэквивалентного обмена можно привести отношения между крестьянином-арендатором и землевладельцем в эпоху феодальных отношений. В обмен на возможность проживания и ведения хозяйства на земле крестьянин отдавал большую часть урожая (иногда почти весь) владельцу земли или же отрабатывал в пользу землевладельца до 5 – 6 дней в неделю.

Итогом процесса присвоения выступает фактическое обладание объектом собственности или документально подтвержденное право обладать им. Это влечет за собою возникновение прав владения, пользования и распоряжения объектом собственности, отражающие формирование юридических отношений между субъектами и характеризующих собственность как юридическую категорию.

С экономической точки зрения, собственность реализуется полностью только тогда, когда эксплуатация объекта собственности приносит доход или какую-либо выгоду ее субъекту, который может *распорядиться ими по своему усмотрению*.

Такой доход представляет собой *весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря соединению труда и средств производства* [61]. Именно получение дохода является мотивом функционирования и конечным результатом использования объекта собственности. Собственник объекта может переуступить часть прав относительно объекта другим лицам, но он никогда не уступит права на доход.

В зависимости от формы использования объекта собственности этот доход может принимать разные формы – прибыль, рента, предпринимательский доход, доход от аренды.

Прибыль выступает формой дохода, в которой отражается конечный результат производства и реализуется непосредственно право собственников средств производства. При этом собственник предприятия может и не участвовать непосредственно в производстве. Если же собственник принимает участие в производстве (управляет деятельностью предприятия), то он получает предпринимательский доход, который включает прибыль собственника и вознаграждение за предпринимательский труд.

Рента как форма дохода предполагает обособление собственника от объекта собственности и получение постоянного дохода абсолютно без участия в непосредственном использовании собственности в экономической деятельно-

сти. Это доход, приносимый собственнику объекта, выступающего фактором производства, в долговременном периоде, в силу его ограниченности.

Доход от аренды предполагает передачу в аренду какого-либо имущества, выступающего объектом собственности, и получение дохода за использование этого имущества другим субъектом в экономической деятельности.

Следовательно, результат экономической реализации собственности, выраженный в разных формах получаемого дохода, может существенно различаться в зависимости от принадлежности объекта собственности к классу факторов производства или потребительских благ. Так, в условиях крупного частного землевладения монопольные права собственности на землю, которая является ключевым фактором производства в сельском хозяйстве, дают землевладельцу особый социальный статус и *власть над экономически зависимыми* землепользователями, что позволяет ему присваивать значительную часть получаемого дохода.

В качестве еще одного примера можно привести обладание редкой, уникальной информацией, дающее ее собственнику определенную власть. Ведь именно владелец решает, с кем и за какую выгоду он готов ею поделиться. Так, информация о решении правительства установить «потолок» цены на какой-либо вид товаров ниже текущей имеет большую ценность для продавцов этих товаров. Те из них, которые завладеют этой информацией, быстрее реализуют свои товары по существующей цене и получают выгоды, пока к решению правительства не имеют доступа большинство продавцов.

Очевидно, что вопросы собственности лежат в основе всех экономических отношений в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг, т.к. они неразрывно связаны с экономическими интересами людей, главным из которых выступает максимально полное удовлетворение своих потребностей. Но в условиях ограниченности ресурсов экономические агенты в своем стремлении максимизировать собственную выгоду неизбежно вступают в конфликт по поводу присвоения тех или иных объектов, будь то ресурсы или товары, средства производства или потребительские блага. Поэтому особое значение исследователями придается и социальному аспекту собственности, т.к. отношения собственности это отношения одновременно между людьми, группами, классами и т.д., регулируемые самим обществом через определенные институты. Причем не только общественные отношения регулируют отношения собственности, но и отношения собственности формируют отношения как между отдельными лицами, так и группами лиц. Например, собственник может стать таковым, только будучи признанным не отдельными людьми, а обществом в целом, которое, используя соответствующие институты и организации, регламентирует, санкционирует и обеспечивает безопасность реального присвоения благ. Разрешать конфликты и предотвращать появление новых конфликтов призваны государство и созданные обществом правовые институты посредством регулирования поведения участников экономических отношений.

Собственность и права собственности. Теория прав собственности.

В научной литературе собственность объясняется преимущественно с

юридической точки зрения, где понятие собственности рассматривается сквозь призму имущественных отношений. Термин «собственность» здесь отражает принадлежность определенного объекта в установленном объеме какому-либо лицу (физическому или юридическому), или проще говоря, показывает *что, кому и в каком количестве принадлежит*. Особое значение отводится легитимности такой принадлежности, отражающей юридические основания приобретения права собственности.

Основания приобретения права собственности перечисляются в соответствующих нормативно-правовых актах, основной задачей которых является регулирование оборота имущества и упорядочивание тех отношений, которые складываются между экономическими агентами по поводу присвоения тех или иных материальных благ.

В правовой науке исследователями рассматривается не собственность как таковая, а право или права собственности. При этом принято различать два подхода к изучению прав собственности – в рамках романо-германской и англо-саксонской правовых систем (гражданское право и общее право).

Романо-германская (континентальная) правовая традиция, сформировавшаяся на основе римского права, характерна для стран континентальной Европы (Германия, Бельгия, Франция, Россия и пр.). Здесь право собственности рассматривается как единая и неделимая триада прав владения, пользования и распоряжения.

Право владения означает возможность фактического физического обладания вещью, ее удержания в своей власти.

Право пользования вещью и извлечения из нее полезных свойств предполагает возможность эксплуатации вещи и получения от нее выгод и доходов.

Право распоряжения вещью подразумевает возможность собственника по своему усмотрению совершать действия, определяющие юридическую судьбу вещи – продавать, закладывать, а также уничтожать вещь.

Собственником того или иного объекта в рамках романо-германского подхода может выступать только одно лицо, у которого эти правомочия концентрируются. Рассредоточение прав собственности на один и тот же объект у нескольких лиц выступает как пережиток феодализма, когда, например, король как верховный собственник земли делегировал часть своих прав вассалам в обмен на несение службы в его пользу.

В Российской Федерации содержание права собственности раскрывается в Гражданском Кодексе (статья 209), согласно которому *«собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом»*.

Англо-саксонская правовая традиция действует в таких странах, как Великобритания, США. Здесь право собственности выступает как сложный пучок правомочий. Причем правомочия на один и тот же ресурс могут рассредоточиваться у нескольких лиц.

На стыке англо-саксонского подхода и институционального направления экономической мысли сложилась так называемая теория прав собственности, известный представитель которой Г. Демсетц в своей работе «The property

rights paradigm» высказал следующее: «*Не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность*» [37].

Чаще всего этот пучок прав собственности связывают с набором прав А. Оноре, состоящего из 11 элементов [29]:

- 1) право владения, т. е. физического контроля над вещью;
- 2) право пользования, т. е. личного использования вещи;
- 3) право управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована;
- 4) право на доход, т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами – право присвоения);
- 5) право на «капитальную ценность» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, проматывание, изменение или уничтожение вещи;
- 6) право на безопасность, т. е. иммунитет от экспроприации;
- 7) право на передачу вещи по наследству или по завещанию;
- 8) бессрочность, т.е. неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено в контракте;
- 9) обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
- 10) ответственность в виде взыскания, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- 11) остаточный характер, т. е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине.

Очевидно, что чем шире набор прав, связанный с объектом, тем больший интерес он представляет для потенциальных собственников. Но для действующего собственника не менее важное значение имеет то, насколько четко и ясно определены, или специфицированы, его правомочия относительно объекта.

Под спецификацией права собственности понимается создание режима исключительности для отдельного индивида посредством определения субъекта права, объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение. Иными словами, доступ всех других агентов к правомочиям, которые закреплены за этим индивидом, должен быть если не исключен, то хотя бы максимально ограничен. Существует процесс обратный спецификации – размывание прав собственности, что может происходить потому, что права неточно установлены или плохо защищены со стороны государства.

Российский представитель институционализма Р. Капелюшников так видит права собственности:

«С точки зрения выполняемой социальной функции права собственности предстают как определенные «правила игры», регулирующие взаимоотношения между людьми по поводу ограниченных (редких) ресурсов, а с точки зрения их внутреннего содержания – как «пучки правомочий», имеющиеся у каждого агента» [22].

Таким образом, права собственности предстают не только как набор определенных правомочий, закрепленный неким гарантом за признанным обществом субъектом в отношении объекта, но и как *«совокупность властных прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ»* [29].

Формы собственности

С точки зрения распределения прав собственности различают следующие режимы прав собственности:

- частная собственность, когда исключительными правами пользуются отдельные индивиды;
- государственная (муниципальная) собственность, когда исключительные права принадлежат государству (муниципалитету);
- коммунальная собственность, где исключительные права принадлежат некоему сообществу людей, которые контролируют доступ к ресурсу;
- общая собственность (или режим свободного доступа).

Очень часто выделяют три основные формы собственности – частную, общую (кооперативную) и государственную.

Как уже говорилось, частная форма собственности подразумевает концентрацию всех правомочий у отдельного лица. В условиях частной собственности трудиться могут и наемные рабочие, а управляют и распоряжаются объектом другие. Подвидом частной собственности выступает индивидуальная собственность, когда трудится, управляет и распоряжается объектом собственности и получает доход один человек.

Термин «коммунальная собственность» близок к понятию «общая собственность», которая образуется объединением лиц, имеющих права частных собственников. Общая собственность может быть долевой (когда объект собственности поделен на доли, которые распределены между участниками) или совместной (объект собственности принадлежит всем участникам на равных условиях без выделения долей).

Государственная собственность подразумевает, что абсолютные права собственности находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государства как института политической и экономической власти. Государство здесь является верховным распорядителем имущества, а управляют имуществом назначенные государством руководители (например, директора государственных предприятий или главы соответствующих ведомств), деятельность которых регламентирована специальными нормативно-правовыми актами.

Отличие муниципальной формы собственности заключается в том, что верховным распорядителем муниципального имущества являются органы местной власти, и управляют они либо непосредственно муниципальными органами, либо назначенными руководителями.

Вследствие того, что современная экономика динамично изменяется и усложняется, также динамично развиваются и указанные формы собствен-

сти. Они смешиваются, комбинируются, перенимают черты друг друга, что особенно характерно для переходного периода экономики.

Разгосударствление и приватизация.

Под приватизацией понимается *«процесс передачи государственной собственности частным экономическим субъектам»* [86], т.е. происходит смена формы собственности из общенародной, государственной в частную форму.

Приватизация выступает одной из форм разгосударствления (денационализации) экономики. В этом случае преобразование государственной формы собственности в иные формы подразумевает передачу объектов государственной собственности гражданам, коллективам физических или юридических лиц и пр.

Объектами приватизации могут быть земельные участки, предприятия торговли и сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, мелкие, средние и крупные предприятия промышленности и сельского хозяйства.

Цель приватизации состоит в повышении эффективности функционирования народного хозяйства, увеличении уровня благосостояния населения и решении социальных задач. Для этого посредством передачи государственной собственности в частный сектор формируется слой частных собственников–предпринимателей, которые призваны повысить эффективность работы предприятий различных отраслей за счет действия рыночного механизма.

Однако не всегда в процессе проведения приватизации поставленные цели реализуются в полном объеме. Так, например, в Российской Федерации, приватизация в промышленности, проведенная в начале 90-х годов, привела к резкому спаду производства и снижению уровня благосостояния населения. Государство также не получило ожидаемой выгоды от продажи имущества в виде доходов в бюджет. В условиях высокой инфляции приватизация по остаточной стоимости основных средств привела к потерям из-за низкой, не соответствующей реальной цене, продажи активов государства.

Процесс реформирования отношений собственности на землю в конце прошлого столетия также не прошел гладко. Как известно, основной целью ставилось разгосударствление земли и создание условий для возникновения рынка земли и формирования субъектов этого рынка – владельцев земли на праве частной собственности. Предполагалось, что введение частной собственности на земельные участки вкупе с их свободным рыночным оборотом приведет, согласно одному из постулатов экономической теории, к тому, что эти участки в итоге окажутся в руках наиболее эффективных собственников, обладающих наиболее оптимальным сочетанием качеств (предпринимательская способность, ориентированность на рыночное хозяйство и пр.) и средств (в т.ч. финансовых средств и предприятий). В результате действия рыночного механизма собственники земель, которые не смогли приспособиться к рыночному сельскому хозяйству, должны были бы просто покинуть отрасль, продав (или сдав в аренду) эти участки более успешным предпринимателям. А те, будучи заинтересованными в ведении агробизнеса (а точнее в получении максимальной при-

были от него), конкурируя друг с другом по цене и качеству товаров, должны были вывести аграрный сектор из застоя.

Для реализации этой концепции предложено было разделить земли между бывшими работниками колхозов и совхозов в форме условных долей, которыми те могли распорядиться по своему усмотрению – организовать фермерское хозяйство, вступить в кооперативы, акционерные общества, товарищества и пр. В итоге обладателями земельных долей стали около 11,8 млн. граждан, из которых лишь 1,7 млн. зарегистрировали свои права в установленном порядке [32]. Распределение приватизированных земель показано на рисунке 2.

В итоге в основе функционирования вновь созданных хозяйств остались кооперативные начала: бывшие работники колхозов просто объединили выделенные им паи и продолжают работать в том же хозяйстве, которое просто «сменило вывеску». Те же хозяйства, что на свой страх и риск решили оформиться в крестьянские фермерские хозяйства, просто не смогли приспособиться к условиям рыночной экономики, и большая их часть была ликвидирована из-за убыточности.

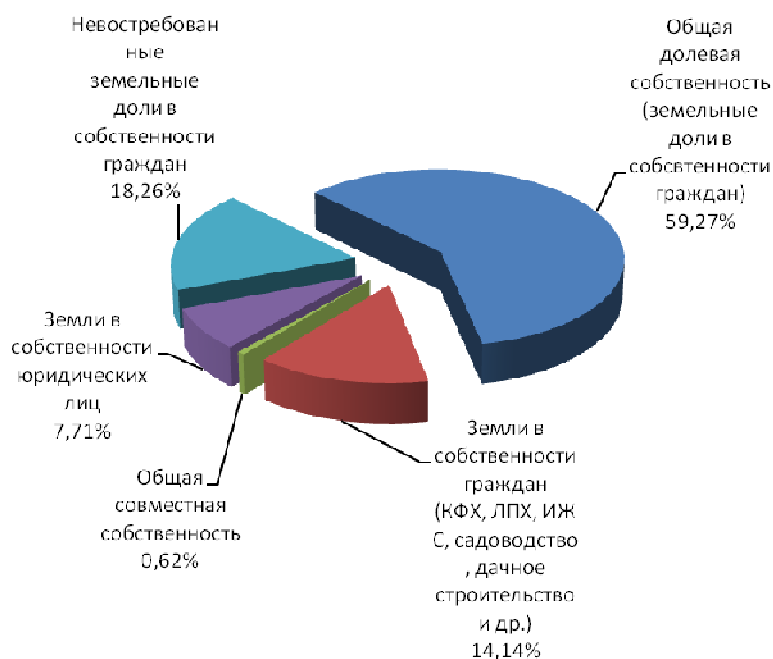


Рисунок 2. Распределение приватизированных земель по форме собственности и собственникам [32]

Для того чтобы приватизация привела к решению поставленных социально-экономических целей необходимо соблюдение следующих условий:

- наличие надежной правовой базы проведения приватизации, гарантирующей защиту интересов государства;
- создание развитой рыночной инфраструктуры (прежде всего фондового рынка);
- отработанная процедура продажи государственных предприятий, обеспечивающая равный конкурентный доступ покупателей;

– предварительная оценка величины спроса на денационализируемый сектор (или отрасли) экономики.

Вопросы для самопроверки

1. Почему потребности безграничны?
2. Чем отличаются ресурсы от благ?
3. В чем заключается проблема экономического выбора?
4. В чем суть закона возрастающих альтернативных издержек?
5. Почему ресурсы ограничены?
6. Что показывает кривая производственных возможностей?
7. Какие причины могут привести к сдвигу кривой производственных возможностей?
8. Дайте определение понятия «собственность» и раскройте его содержание.
9. Что понимается под терминами «присвоение» и «отчуждение»?
10. Какие виды присвоения вы можете перечислить?
11. В каких случаях процесс «присвоение-отчуждение» носит эквивалентный и неэквивалентный характер? В каких случаях присвоение происходит безвозмездно?
12. Как происходит экономическая реализация собственности?
13. Дайте определение понятия «права собственности».
14. Перечислите основных представителей теории прав собственности?
15. Перечислите правомочия собственника в романо-германской правовой традиции.
16. Перечислите правомочия собственника в англо-саксонской правовой традиции.
17. Перечислите, в каких странах действует романо-германская правовая традиция? Англо-саксонская?
18. Что понимается под спецификацией прав собственности?
19. Перечислите основные формы собственности.
20. Дайте характеристику частной формы собственности. В чем разница между индивидуальной собственностью и частной собственностью?
21. Дайте характеристику общей собственности. В чем разница между общей долевой и общей совместной собственностью?
22. Дайте характеристику государственной и муниципальной формы собственности. В чем их отличие?

Тесты

1. Сдвиг кривой производственных возможностей вправо означает...

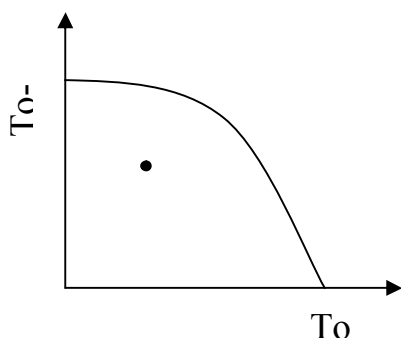
- а) рост потребностей
- б) рост доходов
- в) увеличение ресурсов

г) сокращение ресурсов

2. Выпуклость кривой производственных возможностей объясняется законом

- а) возрастающих альтернативных издержек;
- б) спроса и предложения;
- в) убывающей предельной производительности;
- г) экономии времени.

3. Положение точки «Ж» на графике означает.



- а) несоответствие экономических целей имеющимся возможностям
- б) полное использование ограниченных ресурсов
- в) неэффективное использование имеющихся ресурсов
- г) наиболее эффективное распределение ресурсов между производством средств производства и предметов потребления

4. Кривая производственных возможностей показывает:

- а) точные объем производства двух благ;
- б) наилучшую комбинацию двух благ;
- в) альтернативные комбинации благ при наличии данного количества ресурсов;
- г) производство блага и затраты на него

5. Альтернативными издержками производства 1 т зерна является:

- а) рыночная цена 1 т зерна;
- б) расходы на обработку почвы;
- в) заработная плата;
- г) цена картофеля который можно было произвести вместо 1 т зерна.

6. Одно из правомочий в наборе прав Оноре носит отрицательный характер с позиции собственника. Это:

- а) бессрочность;
- б) обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;
- в) ответственность в виде взыскания, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- г) остаточный характер, т. е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

7. При какой форме собственности наиболее ярко выражается личная материальная заинтересованность собственника в обогащении за счет своего имущества?

- а) индивидуальная и частная собственность;
- б) индивидуальная собственность;
- в) государственная собственность;
- г) общая собственность.

8. Плата за временное пользование чужой собственностью называется:

- а) арендной платой;
- б) прибылью;
- в) дивидендом;
- г) ценой.

9. Назовите объекты собственности, для которых характерен режим свободного доступа:

- а) материальные и нематериальные услуги;
- б) труд, земля, капитал и прочие средства производства;
- в) природная среда, океан, воздух, отчасти информация и интернет-ресурсы;
- г) нет верного ответа.

10.Существование государственной формы собственности обусловлено:

- а) наличием нерентабельных отраслей в экономике;
- б) необходимостью спецификации и защиты прав собственности;
- в) необходимостью решения общенациональных и социальных задач;
- г) все вышеперечисленное верно.

11.Теория прав собственности не рассматривает:

- а) проблему размывания прав собственности;
- б) проблему внешних эффектов;
- в) проблему спецификации прав собственности;
- г) проблему формирования частной собственности.

12.В условиях частной собственности мерой распределения дохода является:

- а) трудовой вклад;
- б) потребности;
- в) экономические интересы;
- г) капитал.

13.Причиной размывания прав собственности может быть:

- а) высокие издержки спецификации;
- б) нет гаранта механизма защиты прав собственности;
- в) не определены субъект и объект прав;
- г) верно все перечисленное.

14.Процесс, обратный разгосударствлению, называется:

- а) приватизацией;
- б) национализацией;

- в) денационализацией;
- г) нет верного ответа.

15. Доходы от аренды земельных участков собственности Российской Федерации поступают:

- а) в бюджет государственных предприятий или учреждений, которые сдают это имущество;
- б) в бюджет муниципалитетов;
- в) в бюджет субъектов федерации;
- г) в федеральный бюджет.

16. Отрицательное проявление частной собственности наблюдается при:

- а) имущественной дифференциации собственников;
- б) жесткой зависимости благосостояния собственника от результатов производственной деятельности;
- в) усилении конкурентной борьбы;
- г) способствовании развитию предприимчивости.

17. Отрицательной стороной режима свободного доступа является:

- а) отсутствие ограничений в использовании ресурса;
- б) равные права и обязанности всех агентов по отношению к пользованию ресурсами;
- в) сверхиспользование и перегруженность ресурсов;
- г) все ответы верны.

18. Из ниже перечисленного обычно в общей долевой собственности находятся:

- а) предметы домашнего быта (мебель, телевизоры, посуда);
- б) квартира или иное недвижимое имущество;
- в) транспорт, средства передвижения;
- г) драгоценные камни, ювелирные украшения, предметы искусства.

Тема 1.3. Экономическая система общества

1.3.1. Экономические системы. Место и роль собственности в экономических системах.

Ограниченность ресурсов «предъявляет» обществу проблему выбора, состоящую в решении следующих фундаментальных задач: *что производить? как производить? для кого производить?* Эти задачи по-разному решаются в различных экономических системах.

Экономическая система (economic systems) – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ [50].

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, возникая в тот или иной исторический период, не оставались неизменными, а постоянно развивались. Чтобы лучше понять то или иное явление в жизни общества, необходимо наблюдать его не у одного какого-нибудь народа и не в одну какую-либо эпоху, а рассматривать его в процессе исторического развития, то есть уяснить его как нечто изменчивое, формирующееся, проходящее определенные фазы, ступени развития.

Существование множества характеристик, относящихся к тому или иному типу экономической системы, позволяет классифицировать их, взяв за основу какой-либо критерий. Рассмотрим некоторые классификации экономических систем, построенные на разных подходах.

1. **Формационный** подход (К. Маркс). Согласно марксистской теории *способ производства* определяет переход от одной *общественно-экономической формации* (экономической системы) к другой.

В соответствии с формационным подходом экономические системы принимают «образ» пяти способов производства:

1) *первобытно-общинный* – охватывает период от выделения человека из мира животных (2–3 млн. лет) до появления первых цивилизаций Древнего мира (IV–III тыс. до н.э.);

2) *рабовладельческий (античный)* – экономика цивилизаций древнего мира, основанная на труде рабов. В этой системе существовали и взаимодействовали два сектора: государственный (дворовые и храмовые хозяйства) и общинно-частный (хозяйства крестьян и вельмож). Охватывал период с IV тыс. до н. э. по V век н. э.;

3) *феодальный* (V–XVII в.в.) – в основе частное поместье, барщинное (господская земля и наделы крестьян обрабатываются крестьянским инвентарем) и оброчное (плата феодалу фиксированного оброка) хозяйства;

4) *капиталистический* (XVII–XX в.в.) – в основе крупная индустрия, использование наемной рабочей силы, главный регулятор равновесия между

потребностями и ресурсами в обществе – рынок, а государство выполняет вспомогательную роль;

5) *коммунистический* (XX в.) – в основе общественная собственность на средства производства, которая выступает в форме предприятий и кооперативов, экономика регулируется посредством централизованного планирования.

2. **Цивилизационный подход.** *Цивилизация* – разумно организованный строй экономических и социально-правовых отношений в развитых странах.

Отсюда, *цивилизационный подход* (теория циклического развития общества, или теория смены цивилизаций) – это типологизация экономических систем, включающая в действие как экономические (внутренние), так и неэкономические (внешние по отношению к экономике) факторы – социокультурные, социально-политические, природно-климатические, географические и т.д.

Например, сегодня в научной литературе на основе данного подхода выделяют *античную и современную цивилизации, европейскую и азиатскую цивилизации* и т.д. (А.Тойнби, Н.В.Данилевский, О.Шпенглер, А.М.Ковалев, Ю.В.Яковец и др.).

Плюсами этой классификации являются многомерность анализа, множественность критериев, отход от классовых конфронтационных оценок. Отрицательно то, что может быть размыт предмет экономической теории и утрачено её экономическое содержание.

3. Типологизация экономических систем на основе характера связи в обществе между **производством и потреблением** (К. Бюхер, 1906 г.) Данный подход определяет:

1) *замкнутое домашнее хозяйство*, где созданные блага потребляются в самом хозяйстве без обмена. Данная система характеризуется существованием первобытных семейных групп (матриархальной и патриархальной семей), крепостничеством и рабством. Семья обычно насчитывала 16–40 человек, славянская «задруга» – 20–25 человек. Рабовладельческое, а позднее крепостническое домашнее хозяйство достигали огромнейших размеров. Обмен здесь представлял собой второстепенное явление, материальные блага накапливались, а не продавались. Отсюда есть мнение, что русское гостеприимство и хлебосольство – продукт крепостнической системы, когда скапливались огромные запасы, которые лучше всего было потреблять в кругу приятелей;

2) *городское хозяйство*, где имеет место непосредственный обмен и блага переходят непосредственно из производящего хозяйства в потребляющее. Это система характеризуется свободной экономической деятельностью мелких самостоятельных ремесленников, монопольной цеховой организацией хозяйства;

3) *народное хозяйство*, где блага на основе товарно-денежного обмена проходят через целый ряд хозяйств, прежде чем поступят в потребление. Представляет собой крупное производство с применением свободного наемного труда. Возникает «народное» или «капиталистическое» хозяйство. Замена цеховой организации капиталистической осуществляется при поддержке государства, получает распространение термин «политейя» – государственное устройство. Появляется предприниматель, который сначала занимается скупкой гото-

вых изделий, потом снабжает мастеров сырьем, затем сам становится центральной фигурой. Дух рационализма охватывает все отношения.

4. Критерий **«степень индустриального развития общества»** (Дж. Гэлбрейт, Р. Арон и др.) позволяет выделить:

1) *доиндустриальное общество*, главной сферой экономики в котором являлось сельское хозяйство, основным фактором производства – земля, а главной социальной группой – землевладельцы.

2) *индустриальное общество*, главной сферой экономики в котором являлась промышленность, основным фактором производства – капитал, главной социальной группой – собственники капитала.

2) *постиндустриальное и неоиндустриальное (информационное) общества*. Соответственно: сфера услуг – информация – собственники информации.

Мы будем придерживаться классификации, которая получила на сегодняшний день наибольшее распространение в мировой экономической литературе. Это классификация экономических систем по двум *основным критериям*:

1) преобладающей **форме собственности** на экономические ресурсы (общественная (государственная), и частная (негосударственная));

2) способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность (иерархический и стихийный).

Собственность – это система отношений между людьми по поводу присвоения (отчуждения) средств и результатов производства [69]. Отношения собственности (социально-экономические отношения) представляют основу экономической системы. Собственники факторов производства вступают в производственный процесс с целью реализации собственных интересов. Этим интересам подчиняется процесс развития производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ и услуг. Характер отношений собственности определяет содержание всех производственных отношений экономической системы и их воздействие на производительные силы. *Поэтому отношения собственности являются структурообразующими, базовыми отношениями любой экономической системы.*

Способ координации (координационный механизм) – принципы согласования экономической деятельности. Как мы уже отметили, различают *иерархический и стихийный* способы координации экономической деятельности.

Иерархический способ – порядок согласования экономической деятельности, при котором принятие решений регламентируется общественными институтами (обычаями, нормами, органами, лицами). Он определяет *регулируемый выбор*.

Стихийный способ – порядок согласования экономической деятельности, при котором принятие решений осуществляется субъектами на основе собственных предпочтений и имеющихся ресурсов. Он определяет *самостоятельный выбор*.

Рисунок 3 Понятие экономической системы, критерии классификации, типы экономических систем



Выше изложенное позволяет выделить следующие типы экономических систем: 1) **патриархальную** (традиционную); 2) **плановую** (централизованно-управляемую); 3) **рыночную**; 4) **смешанную**.

Понятие экономической системы, критерии классификации, типы экономических систем и их характеристики даны на рисунке 3.

Патриархальная (традиционная) экономическая система – унаследованная от прошлого с устаревшими средствами производства, со слабой реакцией на НТП и новые потребности. Все экономические отношения строятся на основе традиций, обычаев, религиозных установок (например, изолированно живущие племена Азии, Африки, Латинской Америки, Австралии и Океании). Такая система отличается высокой степенью устойчивости, стабильностью, предсказуемостью, прозрачностью деятельности субъектов, их мотивов и способов достижения цели. Отношения распределения и потребления в такой системе четко ориентированы на нужды производства и воспроизводства, обмен носит, как правило, вспомогательный, нерегулярный характер, товарные отношения неразвиты, господствует *натурально-общинная форма хозяйствования* и форма распределения созданного продукта – производство для непосредственного потребления.

Патриархальная организация экономики присуща исторически наиболее ранним стадиям развития производительных сил, считается, что она невосприимчива к нововведениям и «консервирует» обособленность, *экономический атомизм* производящих и потребляющих единиц. По сути, патриархальная система представляет собой экономику домашних хозяйств. Согласно статистике, на их долю приходится производство не менее 25–30 % валового внутреннего продукта (ВВП) самых развитых стран мира. Если предположить, что прогресс науки и техники способен обеспечивать домашние хозяйства новыми возможностями индивидуального производства и воспроизводства, то данная экономическая система вполне жизнеспособна и может быть в некоторых своих элементах частично интегрирована в любую другую систему [72].

Плановая экономика (ее часто называют командной, административной и пр.) – экономическая система (способ организации экономики), основанная преимущественно на *общественной (государственной) форме собственности на средства производства* (страны социализма Центральной и Восточной Европы, Азии, Куба). Действия индивидов *подчинены директивам из центра, исходя из хозяйственного плана*.

Сущность этой системы определяется тем, что в ее рамках практически все экономические отношения и действия осуществляются согласно некоему плану, который является государственным законом, поддерживается государственной властью и обязателен к исполнению всеми экономическими субъектами.

Данная система, как правило, возникает тогда, когда государство берет на себя практически все функции организации и управления экономикой. Государственные органы занимаются разработкой планов, в их же прерогативу входит обеспечение ресурсами, распределение благ, они же решают проблемы организации, координации и контроля. Чаще всего это происходит, когда государство от имени общества в целом стремится к достижению каких-нибудь четко определенных ограниченных целей, установок или решению задач, происхождение которых носит внеэкономический (идеологический, религиозный,

политический, внешний) характер. Например, экономика военного времени всегда и в любой стране основывается на командно-административных принципах. Элементы плановой системы используются во всех современных рыночных системах, что доказывает их несомненную эффективность применительно к определенным конкретным условиям экономической деятельности. Ни у кого не вызывает сомнения, что на уровне отдельных экономических субъектов четкое стратегическое и оперативное планирование деятельности составляет необходимое условие их существования. Что касается экономики в целом, то эффективность планово-государственных методов экономической организации и координации многократно повышается по мере усиления «жесткости» ограничительных рамок по имеющимся ресурсам (в том числе экологическим), целям, благам или другим условиям развития экономики.

Рыночная экономика (носящая стихийный характер функционирования) – это экономическая система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, главный регулирующий механизм – рыночные цены.

Принципы, или «правила игры», принимаются добровольно или принудительно всеми без исключения ее участниками, а именно – каждый реализует свои цели на возмездной основе, беря что-то у общества и оставляя ему взамен нечто равноценное в форме продукта, услуги или собственности [48]. При этом обязательно подразумевается независимость отдельных субъектов и желательное – равенство возможностей в принятии и выполнении решений. Рыночные отношения и рынок как экономическая система возникают на исторически определенном этапе развития производительных сил как следствие объективно обусловленного процесса *разделения труда*.

Разделение труда – условие прогресса производительных сил общества – происходит в форме обособления технологических операций по производству конечных благ и услуг, т.е. *специализации*. Оно непременно должно сопровождаться развитием отношений *кооперации* и сферы обмена результатами обособленных частных производственных процессов. Отношения обмена становятся доминирующими, продукты труда – блага и услуги – производятся уже не для потребления, а для продажи, становятся товарами. Возникает необходимость сравнения их ценности, появляются товарно-стоимостные эквиваленты, затем деньги, которые при помощи системы цен количественно выражают ценность благ. При этом разрешается проблема *координации* – согласования решений индивидуальных производителей и потребителей с общественными производственными (технологическими) возможностями и наличными ресурсами. Такое согласование как раз и осуществляется через механизмы цен. Цены благ и ресурсов выполняют также распределительную, регулирующую и информационную функции, являясь основным инструментом экономической координации. То есть, *рыночная экономика* – это форма экономической организации, основанная на свободном обмене ценностными эквивалентами, осуществляемом экономическими субъектами.

В условиях рынка экономический субъект (агент) принимает решение, опираясь на два главенствующих принципа: 1) принцип оптимизации (сопоставление затрат и результатов); 2) принцип учета возможных альтернатив (альтернативных издержек).

Как правило, рыночные системы характеризуются таким свойством, как конкуренция. Конкуренция – следствие все той же ограниченности благ и ре-

сурсов. Различают конкуренцию между производителями – за условия производства и сбыта, производственные ресурсы, потребительский платежеспособный спрос и конкуренцию потребителей – за доступ к относительно ограниченным благам. В обычном случае конкуренция также осуществляется через ценовые механизмы. Способ организации конкуренции на рынке определяет рыночную структуру отрасли производства и потребления конкретного блага.

В реальной действительности названные экономические системы не укладываются в ту или иную классификацию, поскольку любая экономическая система является многоукладной, сочетающей различные типы собственности, дополняется активной деятельностью государства, а также в какой-то степени традициями, т.е. является *смешанной*.

Смешанная экономика – это сочетание и взаимодействие рынка и госрегулирования, различных форм собственности, капиталистических тенденций и социализации жизни, экономических и неэкономических начал [28].

На сегодняшний день в разных странах и регионах складываются различные *модели смешанной экономики*. Они отличаются друг от друга вследствие влияния многих факторов, среди которых уровень и характер материально-технической базы, исторические и геополитические условия формирования общественного устройства, национальные и социокультурные особенности страны, социально-политические силы, господствующие в стране, и т.д. Рассмотрим некоторые наиболее характерные модели смешанной экономики, сложившиеся в развитых странах.

Американская модель – это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, а также высокий уровень социальной дифференциации. Эта модель построена на системе *всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения*. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха. В целом для американской модели характерно государственное воздействие, направленное на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия [28].

Германская модель – модель *социального рыночного хозяйства*, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики. Она формировалась на основе ликвидации концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются так называемые миттельштанд, т.е. мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы. Лежащий в основе этой системы рынок обнаружил свое преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности.

Шведская модель – это социальная модель, для которой характерен высокий уровень социальных гарантий, ориентация на сокращение имуществен-

ного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения и распространение многообразных «свободных ассоциаций».

В руках государства находится всего 4 % основных фондов, зато доля государственных расходов в 90-х г.г. составила свыше 50 % от ВВП, причем более половины этих расходов направляется на социальные нужды. Естественно, это возможно только в условиях высокого налогообложения, особенно физических лиц. Такая модель получила название «*функциональная социализация*», означающая, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) – на государство.

Японская модель – модель *регулируемого корпоративного капитализма*, в которой благоприятные возможности накопления капитала сопрягаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики и с особым социальным значением корпоративного (внутрифирменного) начала. Данная модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные жертвы ради процветания страны. Еще одна особенность японской модели развития связана с активной ролью государства в модернизации экономики, особенно на ее начальной стадии.

Южнокорейская модель имеет много общего с японской. Это, в частности, относится к особенностям психологического склада населения страны, его высокому трудолюбию и ответственному отношению к своим обязанностям, базирующимся на нравственных нормах конфуцианства. Общим для обеих моделей является и *активное участие государственных органов в перестройке экономики*. В целях ее ускоренной модернизации широко используются налоговая, тарифная и валютная политика. Длительное время существовал контроль над ценами на ресурсы и широкий круг товаров производственного и потребительского назначения. Сложившаяся в Южной Корее система государственного регулирования экономики способствует повышению конкурентоспособности южнокорейских товаров на мировом рынке. Вследствие относительно меньшего, чем в Японии, развития рыночных отношений южнокорейское государство целенаправленно способствовало созданию мощных плацдармов рыночной экономики в лице крупных корпораций, так называемых *чеболь*, переросших затем в финансово-промышленные группы. Так же оказание государственными органами всесторонней поддержки мелкому и среднему предпринимательству, что способствовало созданию в сжатые сроки среднего класса.

Таким образом, смешанные экономические системы и модели, присущие им, появившиеся на рубеже двух последних веков, отражают реальные изменения в социально-экономической жизни. Эти изменения проявились в усложне-

нии форм взаимодействия рынка и государственного регулирования экономики, частного предпринимательства и процесса социализации, а также во все более заметном проникновении в структуру общественных систем постиндустриальных начал.

1.3.2. Особенности переходной экономики России.

Переходная экономика – это переходное состояние экономики от одной экономической системы к другой.

Стратегическая цель переходного периода в России – формирование эффективной рыночной экономики с сильной социальной ориентацией.

Необходимость перехода от административно-командной экономики к современной рыночной была обусловлена нарастающей недееспособностью нетоварной экономики по мере исчерпания экстенсивных факторов экономического роста. Объективные предпосылки для перехода к рыночной экономике, сложившиеся к концу 80-х г.г. в России, были следующими:

1) крайне высокая степень огосударствления экономики, почти полное отсутствие в то время легального частного сектора при неуклонно расширяющейся «теневой экономике»;

2) длительное (на протяжении жизни трех поколений) существование принципиально нерыночной экономики, что ослабляло хозяйственную инициативу большинства населения и порождало преувеличенное представление о социальной роли государства;

3) крайне искаженная структура национальной экономики, где ведущую роль играл военно-промышленный комплекс, а роль отраслей, ориентированных на потребительский рынок, была принижена;

4) неконкурентоспособность преобладающей части отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Все это было усугублено отсутствием в обществе консенсуса по поводу самого перехода к рыночной системе, темпов и конкретных способов этого перехода [72].

Реформы, проводимые с целью преобразования одной экономической системы в другую, называют *системными*, так как происходит изменение основы нерыночной системы и замена ее качественно иной (рыночной). Главными направлениями системных реформ при формировании рыночной экономики являются:

1) *либерализация экономики* – это система мер, направленных на отмену или резкое сокращение запретов и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни. Она имеет повсеместное распространение и включает: отмену государственной монополии на осуществление хозяйственной деятельности (в том числе внешней торговли), прекращение централизованного распределения ресурсов, переход к формированию цен в основном в соответствии со спросом и предложением, снижение государственного контроля над транзакционными операциями на внутреннем и внешнем рынках;

2) *демонополизация экономики* – предполагающая создание равных возможностей и условий для деловой активности всех экономических агентов,

обеспечение доступа на рынок иностранных конкурентов, поощрение малого бизнеса и снижение барьеров для проникновения в отрасль (путем снятия административных препятствий, предоставления льготных кредитов), регулирование ценовой и сбытовой политики естественных монополий, в отдельных случаях раздробление крупных фирм;

3) *институциональные преобразования* – включающие изменения отношений собственности (создание частного сектора), формирование рыночной инфраструктуры (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов и т.д.), создание новой системы государственного регулирования экономики, принятие адекватного рыночным условиям хозяйственного законодательства;

4) *структурные преобразования* – направленные в первую очередь на устранение или смягчение унаследованных от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства и отдельных его отраслей. Главная цель перестройки структуры экономики – развитие производства продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках.

5) *макроэкономическая стабилизация* (в основном финансовая). Строго говоря, она не входит в число системных реформ, так как осуществляется нередко и в странах с устоявшейся рыночной экономикой. Важное значение этого направления вытекает из того, что кризис административно-командной системы раньше и сильнее всего проявляется в финансовой сфере, особенно в форме высокой инфляции. Длительное сохранение последней препятствует нормальному становлению рыночных отношений, поэтому подавление инфляции жизненно важно для переходных экономик. В систему мер макроэкономической стабилизации входят ограничение денежной эмиссии, минимизация дефицита госбюджета, обеспечение положительной процентной ставки и т.д.;

6) *формирование адекватной рыночному хозяйству системы социальной защиты населения*. Эта система мер направлена на переход к адресной социальной поддержке наиболее нуждающихся слоев населения.

Завершение формирования этих основных элементов рыночной системы и означает окончание переходного периода. Старт переходной экономике в России «был дан» со 2 января 1992 г. (когда правительство объявило о либерализации цен). Проходил этот процесс по следующим, направлениям: 1) макроэкономическая стабилизация; 2) преобразование отношений собственности; 3) структурные преобразования экономики [69].

1. Целью *макроэкономической стабилизации* в России являлись восстановление и поддержание макроэкономического равновесия (полной занятости, стабильного уровня цен, ликвидация механизмов, воспроизводящих глобальный дефицит в экономике). Это первоочередной, начальный толчок, создающий условия и стимулы для дальнейшего реформирования.

Основные ее элементы заключались в следующем:

1) ограничение спроса населения через *либерализацию экономики*, то есть систему мер по высвобождению от ограничений огосударствленной экономики, направленную на создание условий для свободного движения цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики;

2) *ограничение спроса предприятий* через: а) установление высоких налоговых ставок и введение новых видов налогов. Одним из них стал налог на добавленную стоимость; б) введение высоких процентных ставок, делающих дорогим кредит; в) сокращение бюджетных расходов с целью уменьшения бюджетного дефицита (субсидий предприятиям, дотаций к ценам, госбюджетного финансирования капитального строительства, военных расходов). Предполагалось, что предприятия постепенно обретут независимость от государства. Но на начальном этапе реформы это не удалось. Поэтому характерной его чертой является патернализм по отношению к государственным предприятиям. Несмотря на проводимые меры, по причине спада производства в 1990–1992 г.г. (в России – на 60%), и соответствующего сокращения налоговых поступлений дефицит государственного бюджета составлял 4–5% ВВП;

3) *введение внутренней конвертируемости* национальной валюты, означающей свободную куплю и продажу иностранной валюты юридическими и физическими лицами. Внутренняя конвертируемость способствовала укреплению национальной денежной единицы, созданию основы для уменьшения государственного контроля над экспортом и импортом, привлечению в страну иностранного капитала. (Также элементом стабилизационной политики явилась и денежная реформа 1998 года).

Экономическая политика стабилизации, все элементы которой вводятся комплексно и синхронно с целью резкого изменения ситуации в экономике (в отличие от «*градуализма*»), получила название «*шоковой терапии*».

В России итоги 10 месяцев «шоковой терапии» оказались крайне тяжелыми. Произведенный национальный доход сократился на 20% от уровня 1991 г., промышленное производство – на 19%, сельскохозяйственное – на 8%. В 32 раза возросли цены на материальные ресурсы, цена кредитов увеличилась до 200% годовых. Уровень инфляции составил 2600% в год. По уровню благосостояния общество было отброшено на 30 лет назад. Полный крах потерпела инвестиционная политика. Страна вступила в «дикий рынок», который не только разрушил достигнутый ранее уровень благосостояния, но и нанес тяжелый удар по потенциалу развития – науке, образованию, наукоемкому производству. В последующие годы спад производства продолжался, резко обострилась проблема источников инвестиций. Ожидаемых результатов реформа не принесла в первую очередь из-за ее слабой теоретической проработки. Попытка механического применения монетаристских подходов на неадекватной им социальной и психологической почве закончилась неудачей. Концепция стратегического развития, базирующаяся на вывозе сырья и ввозе промышленных и продовольственных товаров, была бесперспективной.

2. ***Преобразование форм собственности*** – изменение характера присвоения благ (факторов и результатов производства), через приватизацию.

Приватизация – переход государственной собственности в частные руки (физическим и юридическим лицам) и формирование на этой основе частной или смешанной форм собственности в результате принятия правительством программы социально-экономических преобразований.

По существу, это *реформа базисных отношений – отношений собственности, фундамента социально-экономической системы*. Это означает, что все

другие экономические отношения как бы вторичны и их изменения непосредственно зависят от изменений отношений собственности.

Появление частной собственности наряду с государственной – неизбежное явление при переходе «от плана к рынку». Конечная цель приватизации – появление так называемых стратегических инвесторов, т.е. собственников факторов производства, прежде всего финансовых, в интересы которых входит долгосрочное успешное функционирование предприятий, в которые они вкладывают свои ресурсы. Государство не может быть стратегическим инвестором для каждого предприятия. Не всегда может выступать в этой роли и коллектив: например, работники атомной электростанции при всем желании не могут иметь достаточно собственных средств, чтобы вкладывать их в развитие производства электроэнергии, строительство новых энергоблоков. Особенно остро стоит проблема поиска стратегического инвестора для предприятий, которые применяют устаревшие технологии. Отдельный большой вопрос – *реституция*, т.е. возвращение ранее экспроприированных объектов собственности их прежним хозяевам или их наследникам. В странах Центральной и Восточной Европы, а также в странах Балтии приняты соответствующие законы. В России этот вопрос так остро не стоит из-за исчезновения (гибели или массовой эмиграции) бывших собственников и их наследников.

Переход государственной собственности в частные руки в России происходил *в два этапа* и имел *бесплатную и платную формы* [49].

Первый этап приватизации (январь 1992 г. – июль 1994 г.) – *ваучерный этап (бесплатная приватизация)*. Осуществлен он был «сверху», то есть по *централизованному пути*, когда приватизацией предприятий занимается государство (второй путь – это *децентрализованный* (приватизация «снизу»), когда приватизацией занимаются сами предприятия, а государство лишь устанавливает необходимые правила).

Бесплатная приватизация включала в себя: а) наделение всех граждан России приватизационными чеками (ваучерами), предназначенными для приобретения объектов приватизации; б) передачу собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий их трудовым коллективам. При таком способе приватизации имущество в денежной форме, преобразованное в доли, паи, акции, делилось между работниками предприятия; в) бесплатную приватизацию государственного жилья.

Правительство России решило пойти на приватизацию государственной собственности через выпуск так называемых ваучеров. Ваучер – официальный документ, предоставляющий право владения, распоряжения и пользования определенным количеством материальных благ. Но это формально, так как фактически никто не стал собственником бывшей государственной собственности. В результате ваучерного этапа приватизации в России сформировались: акционерный сектор экономики; рынки ценных бумаг; система инвестиционных фондов и других финансовых структур. Но самый главный результат – это рождение новой классовой структуры общества: класса частных собственников и наемных рабочих. В конечном итоге Россия стала жить как бы в другом измерении – в измерении, где все проблемы решает капитал.

Второй этап приватизации в России (с июля 1994 г. и продолжается до сих пор) – *денежный. Денежная приватизация включает*: а) конкурс (ком-

мерческий) – продажу государственных и муниципальных предприятий покупателю, предложившему наибольшую цену и согласившемуся на выполнение определенных условий (например, сохранение профиля предприятия, численности занятых на нем, условий труда и т.д.); б) аукцион – продажу предприятий и их активов на открытых торгах, когда в дальнейшем от покупателей не требуется выполнения каких-либо условий, при этом право собственности переходит покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену; в) продажа акций государственного акционерного предприятия внешним инвесторам; г) выкуп ранее арендованного государственного имущества.

Приватизированными, по официальной статистике, считаются предприятия: а) выкупленные их трудовыми коллективами; б) приобретенные частными лицами, а также в) преобразованные в акционерные общества. В последнем случае, в зависимости от распределения акций, предприятие может оставаться под государственным контролем или под контролем сторонних инвесторов.

В результате денежного этапа приватизации удалось провести массовое распределение собственности и сформировать новую социальную структуру общества:

- 1) появилась прослойка богатых людей, незаконно сосредоточившая в своих руках большую часть национального богатства;
- 2) слой средних и мелких собственников – средний класс;
- 3) массовый слой наемной рабочей силы.

В целом, в результате приватизации появились: а) новые формы собственности: частная и смешанная; б) свобода выбора и предпринимательства; в) личный интерес к максимизации прибыли; г) конкуренция; д) новые распределительные отношения; е) ограничение государственного вмешательства в хозяйственные процессы. Все то, что способствует формированию рыночной системы хозяйствования.

3. Структурные преобразования экономики. На начальном этапе реформы надежды в основном возлагались на действие рыночного механизма – банкротство неэффективных предприятий, перелив капитала в наиболее прибыльные отрасли, а не на сознательную структурную политику. Основные усилия в области структурных преобразований направлялись, поэтому не на изменение отраслевой структуры производства, а на изменение структуры рынка. В этой связи на первый план выступало проведение *антимонопольной политики*. Первые попытки антимонопольного регулирования были направлены на разделение крупных производств на несколько частей. Однако, как показал опыт, надежды на эффективность подобной демополизации оправдались далеко не в полной мере. В настоящее время акцент переносится на меры общеэкономического характера, способствующие развитию конкуренции [29].

Особенностью структурно-инновационного процесса в России является крайне низкая скорость осуществления инноваций. Существующий значительный задел по-прежнему не востребован производством, инновационно-активные предприятия составляют лишь 5% их общего числа, а наукоемкая продукция, выпускаемая ими, не превышает 2% от общего объема экспорта. Переломить ситуацию в ближайшее время чрезвычайно сложно в силу катастрофической нехватки инвестиционных ресурсов. Поэтому ключевым вопросом современного этапа реформирования экономики является *создание предпосы-*

лок для улучшения инвестиционного климата, определения источников необходимых инвестиций, приоритетных направлений инвестирования, создания стимулов для него. В России имеются все предпосылки для ее интеграции в постиндустриальное сообщество. Государственная структурная и инвестиционно-инновационная политика должны быть направлены на формирование нового «структурного ядра», которое способствовало бы приведению в соответствие со стандартами и требованиями инновационной экономики всех существующих отраслевых, межотраслевых и воспроизводственных пропорций. В первую очередь речь идет об отраслях, создающих надолго вперед стратегический потенциал развития страны.

Понятие, цель, основные составляющие переходной экономики России обозначены на рисунке 4.

Эти и другие меры, хотя и способствовали большей ориентации экономики на социально-устойчивое развитие, однако полностью не устранили неблагоприятные тенденции. Об этом свидетельствуют:

1) неблагоприятные тенденции изменения структурных сдвигов в экономике – увеличение доли топливно-энергетических отраслей, ориентированных на экспорт, не происходит активного развития инновационных направлений;

2) недостаточность темпов роста инвестиций, а их структура все еще отражает топливно-сырьевую ориентацию экономики;

3) резкая социальная дифференциация и поляризация в обществе. Реформирование социальной сферы проходит сложно и противоречиво. Об этом свидетельствует реализация мер по монетизации льгот и реформированию жилищно-коммунального хозяйства;

4) высокий уровень инфляции.

Рисунок 4. Понятие, цель, предпосылки, основные составляющие переходной экономики России

Переходная экономика – это переходное состояние экономики от одной экономической системы к другой, с *целью* формирования эффективной рыночной экономики с сильной социальной ориентацией

Предпосылки перехода

- 1) крайне высокая степень огосударствления экономики;
- 2) длительное существование принципиально нерыночной экономики;
- 3) ведущая роль военно-промышленного комплекса, и принижённая роль отраслей, ориентированных на потребительский рынок;
- 4) неконкурентоспособность преобладающей части отраслей промышленности и сельского хозяйства и т.д.

Тип переходной политики

«**Шоковая терапия**» - экономическая политика стабилизации, все элементы которой вводятся комплексно и синхронно с целью резкого изменения ситуации в экономике

Макроэкономическая стабилизация - восстановление и поддержание макроэкономического равновесия

Составляющие

- 1) *ограничение спроса населения* через: *либерализацию экономики* - систему мер, направленную на создание условий для свободного движения цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики;
- 2) *ограничение спроса предприятий* через: а) установление высоких налоговых ставок и введение новых видов налогов; б) введение высоких процентных ставок, делающих дорогим кредит; в) сокращение бюджетных расходов с целью уменьшения бюджетного дефицита;
- 3) *введение внутренней конвертируемости* национальной валюты.

Направления системных реформ

Преобразование отношений собственности - изменение характера присвоения благ (факторов и результатов производства)

Приватизация - переход государственной собственности в частные руки

этапы

- 1) январь 1992 – июль 1994 – *ваучерный* (бесплатная приватизация);
- 2) с июля 1994 г. (продолжается до сих пор) – *денежный*

Структурные преобразования экономики - устранение или смягчение унаследованных от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства и отдельных его отраслей

- 1) антимонопольная политика;
- 2) инвестиционная политика и т.д.

Итоги рыночных реформ

Положительные: появились новые формы собственности: частная и смешанная; б) свобода выбора и предпринимательства; в) личный интерес к максимизации прибыли; в) конкуренция; г) новые распределительные отношения; д) ограничение государственного вмешательства в хозяйственные процессы и т.п.

Отрицательные: а) остаются неблагоприятными тенденции изменения структурных сдвигов в экономике; б) низкие темпы роста инвестиций; в) не преодолена резкая социальная дифференциация и поляризация в обществе; г) относительно высокий уровень инфляции и т.д.

Все это требует проведения комплекса мер, в которых должны найти отражение следующие основные направления [6]:

1) *возрождение отечественного производства*. На этом фоне все остальные вопросы, решаемые государством, приобретают подчиненный, кратковременный, инструментальный характер. Это означает, что наряду с косвенным регулированием (указы, директивы, инструкции и т.д.) все большее место должно занимать прямое государственное вмешательство в экономику с целью оживления реального сектора. Вся прежняя картина проведения курса реформ в России показала несостоятельность государственного регулирования экономики, потому что регулирование в интересах финансовой стабилизации оказалось несовместимым с промышленной политикой – политикой роста реального сектора экономики. При этом важно руководствоваться критерием сохранения рыночных свобод, поскольку понятие эффективного экономического государства не тождественно возврату к централизованной системе управления. Оно должно умело вписываться в хозяйственную жизнь, создавая благоприятные условия сначала для стабилизации, а затем увеличения темпов экономического роста. Но эти благоприятные факторы не смогут «заработать» автоматически;

2) *оживление экономики, через:* а) активизацию долгосрочных инвестиций в основной капитал для создания новых рабочих мест; б) увеличение вложений в оборотные фонды для более полного использования имеющихся производственных мощностей. То есть, люди должны работать и у них должна быть заработная плата;

3) усиление роли государства как в экономике, так и в социальной сфере.

1.3.3. Преобразование аграрно-земельных отношений в процессе рыночной трансформации

Особое внимание необходимо уделить преобразованиям аграрных отношений в процессе рыночной трансформации.

Агропромышленный комплекс (АПК) – базовый народнохозяйственный комплекс, определяющий условия поддержания жизнедеятельности общества.

Производственно-экономическая система АПК подразделяется на 3 основные сферы: 1) отрасли промышленности, обеспечивающие АПК средствами производства; 2) сельское хозяйство – центральное звено АПК; 3) отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, транспортировку, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья, а также реализацию конечной продукции. К каждой сфере относятся соответствующие отрасли науки и подготовки кадров. Для сбалансированного взаимодействия всех составляющих АПК, необходим соответствующий социально-экономический и хозяйственный строй (аграрный строй, или *аграрные отношения*) [82].

Аграрные отношения – совокупность общественных отношений в аграрном секторе экономики. В основном они сводятся к отношениям складывающимся по поводу *характера собственности на землю*, условий предоставления ее землепользователям, условий производства и распределения прибавочного

продукта (ренты). Ключевой проблемой аграрных отношений выступает вопрос об условиях владения, пользования, распоряжения землей и присвоения земельной ренты.

Процесс рыночной трансформации предполагает проведение *аграрной реформы*, т. е. «изменения аграрных отношений, трансформации всей системы агропромышленного производства, включая существенное преобразование аграрной структуры и методов хозяйствования, способов экономического и правового регулирования производства». То есть преобразования отношений: 1) *земельной собственности*; 2) *становление новых форм хозяйствования*.

В концепции аграрной реформы нашей страны, разработанной учеными в 1992 – 1993 г.г., в качестве конечных целей реформирования назывались следующие:

- 1) формирование эффективного конкурентоспособного агропромышленного комплекса и обеспечение продовольственной независимости государства;
- 2) повышение эффективности производства;
- 3) социальное преобразование села, повышение жизненного уровня сельского населения, культурное и духовное возрождение крестьянства, которое обладало бы реальной собственностью;
- 4) восстановление и поддержание экологического равновесия и т.д.

Основным направлением преобразований аграрных отношений явилось становление *рыночных форм хозяйствования*, через:

- земельную реформу;
- трансформацию колхозов и совхозов в рыночные субъекты в сочетании с приватизацией собственности в сельском хозяйстве;
- приватизацию собственности в первой (производство средств производства для сельского хозяйства) и третьей (переработка и реализация готовой продукции) сферах АПК;
- создание рыночного механизма хозяйствования, охватывающего ценообразование, налогообложение, кредитование, страхование, государственную поддержку сельских товаропроизводителей.

Земля это:

- важнейший фактор развития общества;
- основное средство производства в сельском хозяйстве;
- невоспроизводима и незаменима;
- пространственно-территориальная основа государства, имеющая административно-региональную структуру.

Сейчас по оценкам ООН мировых сельхозугодий на земле достаточно, чтобы прокормить 9 млрд. человек, а на планете нас проживает 6,5 млрд. По некоторым прогнозам, мировой спрос на продовольствие за 20 лет вырастет, как минимум, на 50 % (главным образом, за счет Азии). В то время как в целом по миру рост урожайности на сегодняшний день составляет 1% в год против 3% в 1980-е г.г. (данные Всемирного Банка). Вследствие мирового кризиса индекс мировых цен на продовольственное сырье с осени 2006 года к лету 2008-го подскочил примерно на 70%. За короткий срок число голодающих по всей планете увеличилось на 100 млн. человек и достигло 850 млн. Вследствие этого у

крупных мировых держав возник огромный интерес к зарубежным инвестициям в сельхозугодия (ООН называет данное явление – *неоколонизацией*). Агрессивными «захватчиками», в частности, являются Китай, Южная Корея, Индия, Саудовская Аравия, объединенные Арабские Эмираты, Катар и Кувейт. А «странами – мишенями» часто оказываются Судан, Эфиопия, Танзания, Индонезия и Камбоджа. Необходимо добавить, что Россия с ее земельными ресурсами также является «лакомым кусочком» для инвесторов. Тем более что наша земля, относительно основных аграрных мировых регионов, намного дешевле (например, по данным ВБ, гектар сельхозугодий на европейской территории РФ стоит всего от 300 до 1 тыс. долларов против 2–3 тыс. долларов в США и 5 тыс. долларов – в Западной и Восточной Европе).

В таких условиях наиболее важной составляющей аграрной реформы является вопрос *земельных отношений*.

Земельные отношения – это отношения между гражданами, юридическими лицами, местными органами самоуправления и органами государственной власти по поводу *владения, пользования и распоряжения* земельными ресурсами (участками земли), они являются ядром всей системы аграрных отношений. [2]. Реформирование земельных отношений в российской экономике проводится с целью:

- формирования рынка земли;
- развития арендных отношений;
- формирования эффективно функционирующих субъектов аграрных отношений и т. д.

Земельные отношения могут быть урегулированы через *реформы землеустройства и землепользования*.

Реформа землеустройства – означает перераспределение (движение) земли от одних владельцев к другим. При этом обязательно должен соблюдаться принцип ее эффективного использования (рост производства при поддержании плодородия).

Реформа землепользования – предполагает установление таких правил хозяйствования, которые будут полезными для крестьян, сделают взаимовыгодными их отношения с хозяйственными партнерами, окажутся максимально удобными для потребителя. Понятие аграрной реформы, цели и основные составляющие даны на рисунке 3.

В процессе аграрных преобразований в постсоциалистической России сформировалась новая структура землепользования, которая характеризуется наличием трех ведущих секторов, связанных с различными формами земельной собственности [82]:

- 1) *государственного*, основу которого составляет государственная собственность на землю;
- 2) *негосударственных сельскохозяйственных организаций*, в основе которых лежит частная, общая совместная или общая долевая собственность;
- 3) *хозяйств населения с частной индивидуальной земельной собственностью* или пожизненным наследуемым владением.

В последние годы в АПК России произошли следующие изменения:

1) разработаны и одобрены российским правительством основные направления агропродовольственной политики на 2001–2010 г.г., предусматривающие комплекс мер по государственному регулированию и поддержке агропромышленного производства;

2) увеличились ассигнования на поддержку сельского хозяйства;

3) с 2003 г. начала осуществляться федеральная целевая программа «Социальное развитие села на период до 2010 года»;

4) существенно изменена не только бюджетная, но и кредитная политика;

5) разработан и внедряется приоритетный национальный проект «Развитие агропромышленного комплекса» и т.д.

Но, несмотря на эти положительные факторы, коренного перелома в развитии АПК России не произошло. Кризис в экономике сельского хозяйства не только не преодолен, но и углубляется. Основу сельского хозяйства (главного звена АПК) составляют *земля, материально-техническая база, кадры* [2]. Важно отметить, что все эти компоненты в России имеют довольно низкий уровень: плодородие почв снижается (в среднем по стране на гектар приходится 128 кг удобрений в то время, как в Канаде, например, 822 кг); сокращается материально-техническая база (на 100 кв. км приходится лишь 36 единиц сельхозтехники, против 162 в Канаде); с гектара пашни, в среднем, собирают 2 тонны зерна, против 3,2 – в Канаде и 3,4 – в Финляндии); рентабельность большинства сельскохозяйственных предприятий на уровне 10–15 %; ухудшается демографическая ситуация на селе (за последние 10 лет численность сельского населения сократилась на 2 млн. чел.).

Как следствие этого:

– низкие темпы хозяйственного роста;

– дальнейшее усиление диспаритета цен на промышленную продукцию и услуги;

– низким остается уровень оплаты труда;

– выделяемые на поддержку сельского хозяйства бюджетные ассигнования недостаточны и т.д.

Отсюда – необходимость резкого усиления государственной поддержки АПК путем:

– стимулирования деятельности институтов рыночной инфраструктуры, обслуживающих аграрный сектор, что в совокупности и позволит обеспечить возрождение не только сельского хозяйства, но и АПК в целом;

– протекционистской аграрной политики федерального центра;

– насыщения крупных и индивидуальных крестьянских хозяйств сельскохозяйственной техникой;

– интенсивного развития в стране соответствующей транспортной, складской, информационной и прочей инфраструктуры;

– повышения плодородия почв;

– реорганизации закупочной системы;

– контроля за паритетом цен и т. д.

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под экономической системой?
2. В чем суть цивилизационного и формационного подхода в анализе экономических систем?
3. Охарактеризуйте доиндустриальную, индустриальную, постиндустриальную «ступени» в развитии экономических систем.
4. Определите место и роль собственности в экономических системах. В чем суть отношений собственности?
5. Как отличаются иерархический и стихийный способы координации экономической деятельности?
6. Приведите сравнительную характеристику экономических систем: нерыночных (традиционной, командно-административной) и рыночной. Как отличаются цели и средства в зависимости от типа экономической системы?
7. Что представляет собой смешанная экономика? Охарактеризуйте модели, существующие в рамках экономических систем.
8. Что представляет собой переходная экономика?
9. Какова цель трансформации отношений государственной собственности в частную? Какова взаимосвязь между собственностью и эффективным хозяйствованием?
10. Охарактеризуйте известные Вам модели переходной экономики: эволюционная («градуализм»), радикальная («шоковая терапия»).
11. Объясните основные причины перехода России к рыночным отношениям и основные направления преобразований.
12. Какие этапы и формы прошла приватизация в России?
13. Что означает формирование открытой экономики для России?
14. Что представляет собой процесс преобразования аграрных отношений? Какие цели он преследует?
15. Почему отношения земельной собственности являются ключевой проблемой аграрных преобразований?
16. Назовите положительные и отрицательные результаты на аграрных преобразований в России сегодняшний день.

Тесты

1. Экономическая система – это:

- а) способы взаимодействия экономических агентов в экономике;
- б) способ, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность;
- в) совокупность взаимосвязанных и определенным образом упорядоченных элементов экономики, образующих экономическую структуру;
- г) человек и средства производства.

2. Выберите ответ, соответствующий формационному подходу (К. Маркс) в типологизации экономических систем:

- а) первобытно-общинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, социалистическая;
- б) античная, азиатская, европейская, современная;
- в) социалистическая, капиталистическая, феодальная, рабовладельческая, первобытно-общинная;
- г) неолитическая, восточно-рабовладельческая, античная, раннефеодальная, индустриальная, постиндустриальная.

3. Выберите ответ, соответствующий типологизации экономических систем на основе критерия характера связи в обществе между производством и потреблением:

- а) замкнутое домашнее хозяйство, городское хозяйство, народное хозяйство;
- б) каменный век, бронзовый век, железный век;
- в) традиционное общество, переходящее общество, стадия сдвига, стадия массового потребления;
- г) доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное общество.

4. Экономическая система, в которой применяется стихийный способ координации деятельности, характеризуется тем, что:

- а) решения принимаются на основе общественного голосования;
- б) потребители принимают решения неосознанно;
- в) основную координационную функцию выполняют рыночные цены;
- г) принятие решений экономическими субъектами не позволяет решить проблему редкости благ.

5. Какого типа экономическую систему характеризует тезис: «С целью поддержания спроса правительство увеличило социальные пособия малоимущим слоям населения»:

- а) традиционную;
- б) рыночную;
- в) централизованно-управляемую;
- г) смешанную.

6. Социал-демократическая модель смешанной экономики характерна для:

- а) Германии;
- б) США;
- в) России;
- г) Японии.

7. Собственность – это:

- а) отношения между людьми по поводу присвоения экономических благ;
- б) отношения между людьми по поводу использования экономических благ, закрепленные законодательно в нормах права;
- в) «пучок прав» по использованию ресурса;
- г) все перечисленное верно.

8. Назовите основные формы общественной собственности:

- а) кооперативная и муниципальная;
- б) государственная и акционерная;

- в) акционерная и кооперативная;
- г) государственная и муниципальная.

9. Кто является основоположником «теории прав собственности»:

- а) Р. Коуз и А. Алчиан;
- б) К. Маркс и Ф. Энгельс;
- в) А.Смит и Д. Рикардо;
- г) Дж. Кейнс.

10. Переход государственной собственности в частные руки и формирование на этой основе частной или смешанной форм собственности – это:

- а) разгосударствление;
- б) приватизация;
- в) национализация;
- г) централизация.

11. Собственность экономически реализуется:

- а) в процессе управления собственностью;
- б) в результате продажи собственности;
- в) принося доход;
- г) в том случае, если она юридически оформлена.

12. Частная форма собственности в условиях рыночной экономики характерна для предприятий:

- а) по обеспечению теплоснабжения;
- б) по производству строительных материалов;
- в) по электроснабжению;
- г) по предоставлению образовательных услуг.

13. Эволюционный путь трансформации экономики назван:

- а) шоковой терапией;
- б) градуализмом;
- в) приватизацией;
- г) либерализацией.

14. Преобразование отношений перераспределения земли от одних владельцев к другим – это:

- а) реформа землевладения;
- б) реформа землепользования;
- в) аграрная реформа;
- г) нет верного ответа.

15. Кооперация сельскохозяйственных предприятий, создавших специализированный сбытовой кооператив – это:

- а) горизонтальная интеграция;
- б) вертикальная интеграция;
- в) дезинтеграция;
- г) централизация.

16. Назовите основную составляющую «фундамента» сельскохозяйственного производства:

- а) земля;

- б) материально-техническая база;
- в) человек;
- г) все перечисленное верно.

17.Какая сфера АПК является его центральным звеном:

- а) отрасли промышленности, обеспечивающие АПК средствами производства;
- б) сельское хозяйство;
- в) отрасли, обеспечивающие переработку, заготовку, транспортировку сельскохозяйственной продукции;
- г) отрасли науки и подготовки кадров.

Задачи

1. Определите альтернативные издержки производства 1 т пшеницы, если вместо пшеницы можно было вырастить картофель (при урожайности зерновых - 2,5 т/га, а картофеля - 30 т/га и цене 10 руб./кг).
2. В хозяйстве имеются 5 полей по 100 га, на которых можно вырастить овощи или зерно. Урожайность полей показана в таблице. Постройте кривую производственных возможностей хозяйства.

№ поля	Урожайность зерновых ц/га	Урожайность картофеля ц/га
1	30	100
2	10	300
3	20	200
4	25	150
5	15	250

3. Опишите, как должны распределиться полномочия собственника и арендатора квартиры согласно подходу А. Оноре.

№	Правомочие	Собственник	Арендатор
1	Право владения	+	
2	Право пользования		+
3	Право распоряжения		+
4	Право на доход	+	+
5	Право на капитальную стоимость	+	
6	Право на безопасность	+	+
7	Право на переход вещи по наследству	+	
8	Бессрочность	+	
9	Право на запрещение вредного использования	+	
10	Ответственность в виде взыскания	+	-
11	Остаточный характер	+	

Как изменится ситуация, если договор аренды будет исключать возможность субаренды или ведения любой коммерческой деятельности арендатором?

Раздел 2. МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 2.1. Рынок и законы его функционирования

2.1.1. Рынок: сущность, функции, структура

Условия возникновения рынка тождественны условиям возникновения основы рыночного хозяйства – товарного производства, сформировавшегося на базе натурального производства.

Натуральное производство – это такая форма хозяйствования, в которой блага и услуги производятся отдельной хозяйственной единицей для собственного потребления.

Развитие общественного разделения труда и частной собственности приводит к специализации, следовательно, к необходимости обмена продуктами, производимыми обособленными частными производителями. В данном случае продукт становится **товаром**. *Здесь товар – это экономическая категория, обозначающая продукт, изготовленный не для собственного потребления, а для обмена или продажи на рынке (т.е. «товар» – объект обменной сделки).*

Иными словами, обмен продуктами превращается в обмен товарами, т. е. натуральное производство превращается в товарное производство.

Товарное производство проходит в своем развитии ряд стадий:

– простое (неразвитое) товарное производство – это производство товаров крестьянами и ремесленниками, овеществленная экономическая связь между которыми осуществляется посредством рынка;

– развитое товарное производство – это производство, в котором товаром также становятся все факторы производства, а рыночные отношения приобретают всеобщий характер, овеществляя всю систему экономических отношений;

– капиталистический способ производства – это высшая ступень развития товарного производства.

Условия возникновения рынка с учетом всего сказанного могут быть сформулированы следующим образом.

Первое условие – общественное разделение труда, в основе которого лежит разделение выполняемых людьми функций, а также специализация.

Второе условие – экономическая обособленность производителей, независимых в принятии хозяйственных решений (что, как, для кого и когда производить). Экономическая обособленность исторически возникает на базе закрепления прав собственности.

Третье условие – спецификация прав собственности, обуславливающая существование рынка.

Известны различные определения базовой экономической категории «рынок» [25; 92].

В самом узком смысле слова под рынком понимается торговая площадь, в широком смысле – форма товарно-денежного обращения.

Рынок рассматривается и как характер системы общественных связей между экономическими агентами, и как общественная форма функционирования экономики.

Можно сказать также, что рынок – это социально-экономический институт, обеспечивающий продавцам и покупателям возможность вступать в контакт для осуществления взаимовыгодных сделок.

Кроме того, рынок определяется как самостоятельная подсистема (наряду с государством и натуральным хозяйством) в определенной национальной экономической системе.

Приведенные трактовки экономической категории «рынок» свидетельствуют о многогранности сути данной категории и отображают различные уровни ее понимания. Сущность рынка проявляется в его функциях.

Перечислим основные *функции* рынка, отметим плюсы и минусы, присущие рынку, как любому экономическому явлению [25; 92].

Интегрирующая (посредническая) функция выражается в соединении сфер производства, торговли и потребления.

Ценообразующая функция состоит в сопоставлении затрат и результатов и установлении ценностных эквивалентов для обмена товарами.

Регулирующая функция выполняется рынком в процессе регулирования соотношения всех сфер экономики и балансирования спроса и предложения по цене, объему и структуре.

Информационная функция заключается в том, что рынок информирует своих участников о конъюнктуре посредством изменяющихся цен, процентных ставок и т. п.

Контролирующая функция рынка проявляется в установлении соответствия между потребностями покупателей и количеством и качеством производимых товаров.

Стимулирующая функция реализуется в побуждении производителей максимизировать прибыль, обновляя производство и повышая его эффективность.

Санитрующая (оздоравливающая) функция состоит в процессе «очищения» экономики от неэффективной хозяйственной деятельности путем банкротства неконкурентоспособных предприятий.

Выполнение рынком своих функций определяет **роль рынка в экономике**, которая сводится:

- к сбалансированию спроса и предложения, всей экономики в целом;
- к формированию сигнала для производителей об объеме и структуре производства;
- к дифференциации товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и степенью удовлетворения потребительского спроса;
- к санитрованию экономики от неконкурентоспособных предприятий.

Перечисленные выше функции рынка свидетельствуют о том, что рынок, как и любое другое экономическое явление, имеет и положительные, и отрицательные стороны.

Отметим положительные и отрицательные стороны рынка.

Положительные стороны (плюсы, преимущества) рынка:

- функционирует на основе саморегулирующегося механизма;
- обладает высокой адаптивностью к изменяющимся условиям;
- обеспечивает наличие экономической свободы;
- позволяет осуществлять выбор варианта рационального поведения;
- удовлетворяет разнообразные общественные потребности.

Отрицательные стороны (минусы, недостатки) рынка:

- приводит к имущественному расслоению населения;
- не обеспечивает социальную защиту населения;
- не обеспечивает свободный доступ к информации для всех;
- создает объективные условия для монополизации;
- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- формирует отрицательные внешние эффекты;
- не мотивирует фундаментальные научные исследования;
- не стимулирует производство общественных благ;
- не обеспечивает стабильность развития без инфляции и безработицы.

Рынок как самостоятельная подсистема в определенной национальной экономической системе представляет собой совокупность множества разнообразных, но тесно связанных между собой *рынков определенных видов товаров, которые называются «отраслевыми» рынками.*

Поскольку реальные отраслевые рынки различаются объектами обменных сделок и условиями функционирования, постольку возникает необходимость в *классификации рынков*, осуществляемой по определенному критерию, который выбирается в соответствии с целями анализа [8; 25; 74].

По объектам обменных сделок выделяют следующие группы рынков:

- рынки потребительских благ;
- рынки факторов производства;
- рынки денег и кредитов;
- рынки информации и т. п.

Внутри каждой из указанных групп выделяют отраслевые рынки **по конкретному виду товара**, производимого соответствующей отраслью, например:

- рынок продуктов питания;
- рынок тракторов и комбайнов;
- рынок труда;
- рынок государственных облигаций;
- рынок патентов и лицензий и т. п.

По мере взаимозаменяемости благ, обращающихся на рынке, различают:

- *рынок гомогенного блага*, если блага могут восприниматься потребителем как полностью взаимозаменяемые;
- *рынок гетерогенного блага*, если блага могут восприниматься потребителем как частично взаимозаменяемые.

По уровню насыщения выделяют:

- равновесные рынки;
- дефицитные рынки;

– избыточные рынки.

Классификация рынков по уровню насыщения во многом перекликается с определением типов рынков по субъектам рыночных сделок.

По субъектам рыночных сделок выделяют:

– *рынки покупателя* – это избыточные рынки, где производители конкурируют за покупателей, свободно выбирающих товар, оптимальный по сочетанию цены и качества;

– *рынки продавца* – это дефицитные рынки, где отсутствует конкуренция продавцов за покупателей в силу узости ассортимента товаров;

– *рынки государственных учреждений* – это рынки, на которых субъектами рыночных сделок являются государственные учреждения;

– *рынки посредников* – это рынки, на которых лица и организации приобретают товары для перепродажи или сдачи в аренду.

Многообразна классификация рынков по **условиям функционирования**.

По **степени доступности** рыночных операций для субъектов выделяют *открытые рынки и закрытые рынки*.

По месту встречи покупателей и продавцов выделяют:

– *«точечные» рынки*, на которых покупатели и продавцы встречаются в определенное время в определенном месте;

– *«пространственные» рынки*, на которых покупатели и продавцы встречаются в разных местах и в разное время.

По характеру организации рыночного обмена различают:

– оптовые рынки и розничные рынки;

– экспортные рынки и импортные рынки.

По степени организованности выделяют:

– *организованные рынки (аукционы, биржи)*, которые функционируют с участием специальных агентов (аукционистов, маклеров);

– неорганизованные рынки.

По соответствию действующему законодательству выделяют:

– легальный рынок;

– нелегальный («черный» и «серый») рынок.

Типы рыночных структур

Существенное влияние на результат торговых сделок (на процесс формирования рыночной цены) оказывает число покупателей и продавцов на **отраслевом рынке**, так как число конкурентов непосредственно влияет на *характер конкуренции, определяя рыночную структуру* [8; 74].

Условно считается, что покупателей и продавцов:

– «несколько», если они могут учитывать ответную реакцию конкурентов;

– «много», если учесть реакцию нельзя из-за множества конкурентов.

По **числу покупателей и продавцов** выделяют следующие типы рыночных структур (типы конкуренции):

– *совершенная конкуренция* – это такой тип рыночной структуры, при котором на определенном отраслевом рынке взаимодействуют много продавцов и много покупателей *гомогенного товара*;

- *монополия* – один продавец и много покупателей;
- *двусторонняя монополия* – один продавец и один покупатель;
- *ограниченная монополия* – один продавец и несколько покупателей;
- *монопсония* – один покупатель и много продавцов;
- *ограниченная монопсония* – один покупатель и несколько продавцов;
- *олигополия* – несколько продавцов и много покупателей;
- *двусторонняя олигополия* – несколько и продавцов, и покупателей;
- *олигопсония* – несколько покупателей и много продавцов;
- *монополистическая конкуренция* – это такой тип конкуренции (рыночной структуры), при котором на рынке взаимодействует много продавцов и много покупателей *гетерогенного товара*.

Отметим, что на олигопольных рынках помимо гомогенного блага может оборачиваться и гетерогенное благо.

Понятия элементов, законов и моделей рынка

Дадим определение таких экономических понятий, как элементы рынка, модель рынка и рыночные законы [8; 28; 74].

Основными элементами рыночного механизма регулирования экономических отношений между продавцами и покупателями определенного товара или услуги (на отраслевом рынке) являются:

- спрос и предложение;
- рыночная цена;
- *характер конкуренции*, определяющий рыночную структуру.

Основным рынком в экономической системе является **рынок благ**.

Спрос на потребительские блага поступает от потребителей (покупателей) конечного продукта и отображает возможные варианты рыночного поведения субъектов спроса благ.

Предложение потребительских благ поступает от фирм (производящих потребительские блага посредством преобразования факторов производства) и отображает варианты рыночного поведения субъектов предложения.

Рыночное ценообразование, представляющее собой процесс взаимодействия спроса и предложения в определенной рыночной среде, приводит к согласованию множества планов отдельных производителей и потребителей относительно продажи и покупки потребительского блага по определенной цене.

Для анализа рыночного ценообразования целесообразно использовать *экономические модели* в алгебраическом, логическом, дефиниционном представлении, а также в *наиболее наглядном графическом представлении*.

Здесь под **экономической моделью** понимается абстрактный теоретический образец конкретного социально-экономического явления.

Модель рынка, по определению, должна отражать стороны производителя и потребителя и результат согласования их экономических интересов (равновесие интересов).

В модели рынка сторону производителя (продавца) отображает модель предложения (кривая предложения в графической модели), а сторону потребителя (покупателя) – модель спроса (кривая спроса в графической модели); равновесию интересов в графической модели соответствует точка пересечения

кривых спроса и предложения, отражающая *равенство объема продаж объему покупок при некоторой цене*.

Так как рынок имеет дело с взаимосвязанными переменными величинами, то в исследуемых моделях представлены **два вида переменных величин**:

- независимая переменная – аргумент (причина данного процесса);
- зависимая переменная – функция (следствие, вызванное причиной).

Меру того, насколько независимые переменные количественно изменяют зависимые величины (переменные), устанавливают **законы рынка**. Иными словами, законы рынка регулируют количественную сторону обменных рыночных сделок между **продавцами и покупателями как рыночными агентами**.

Поэтому **законы рынка**, безусловно, являются **экономическими законами**, под которыми здесь понимаются *существенные причинно-следственные зависимости между хозяйственными процессами*. При этом причины и следствия должны быть необходимыми, массовыми и повторяющимися явлениями.

2.1.2. Основы теории спроса и предложения

Основы теории спроса и предложения по существу представляют собой основы теории рынка. Поэтому сначала отдельно охарактеризуем такие экономические категории, как спрос и предложение, и только после этого – взаимодействие спроса на какой-либо товар и его предложения на отдельном отраслевом рынке благ [1; 3; 4].

Спрос – это такое количество товара (блага – на рынке благ), которое хотят и могут приобрести покупатели по возможным рыночным ценам.

В экономическом смысле в основе спроса лежит не просто потребность в определенном благе, а готовность и возможность оплатить его покупку. Поэтому **спрос называют также платежеспособной потребностью**.

На спрос оказывают влияние *ценовой фактор спроса* (цена за единицу товара) и *неценовые факторы (детерминанты)* спроса:

- цена на данный товар;
- цены на другие товары;
- доходы покупателей;
- общее количество покупателей данного блага;
- вкусы покупателей, мода, сезонность;
- инфляционные ожидания;
- экономическая политика государства и т. д.

Спрос в каждый конкретный момент проявляется **в объеме (величине) спроса (Q^D)**, показывающем то конкретное количество блага, которое покупается по определенной цене, при неизменности остальных факторов спроса (при прочих равных условиях).

Спрос покупателей как зависимость между ценой блага и объемом спроса на него записывается в виде **функции спроса**:

$$Q^D = f(P),$$

Графически функция спроса отображается с помощью **кривой спроса (D)** (рисунок 5).

Связь между ценой блага и объемом спроса на него выражается в **законе спроса**, который гласит, что эта связь обратная, т. е. **объем (величина) спроса на благо увеличивается при снижении цены**.

Отсюда, «нормальная» **кривая спроса** – это кривая с отрицательным наклоном, построенная в координатах: цена блага (P) по оси ординат – количество блага (Q) по оси абсцисс. На рисунке 5 это кривые D и D₁.

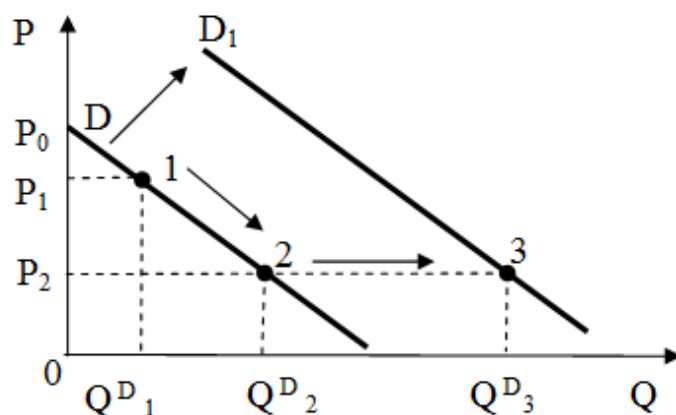


Рисунок 5. Кривые спроса. Изменения спроса и объема спроса

Изменение факторов спроса влияет на потребительский спрос.

Изменение детерминантов спроса приводит к изменению уровня спроса, что графически отображается сдвигом всей кривой спроса в плоскости координат **вправо, если спрос растет, и влево – если падает**. Так, на рисунке 5 сдвиг кривой спроса из положения D в положение D₁ иллюстрирует увеличение уровня спроса.

Если детерминанты спроса остаются неизменными, а изменяется только цена за единицу блага, то можно утверждать, что **изменение ценового фактора при прочих равных условиях изменяет объем спроса (величину спроса)**, что графически отображается движением точки вдоль фиксированной кривой спроса. Снижение цены от P₁ до P₂ приводит к увеличению объема спроса от Q^D₁ до Q^D₂, что выглядит как движение вдоль фиксированной кривой спроса D от точки «1» до точки «2» (рис. 5).

При изменении уровня спроса (сдвиге кривой) изменяются объемы спроса при каждой из всех цен возможной ценовой шкалы. При увеличении уровня спроса от D до D₁ объем спроса возрастает от Q^D₂ (уровень спроса D) до Q^D₃ (уровень спроса D₁) при одной и той же цене блага P₂ (рис. 5). Это выглядит как переход с одной кривой спроса на другую (от точки «2» до точки «3»).

Цена спроса и излишек потребителя. Простейший вариант прямолинейной функции спроса по цене имеет вид:

$$Q^D = a - b \cdot P,$$

где a – минимальный объем спроса, не зависящий от цены, b – это коэффициент, характеризующий реакцию потребителя на изменение цены.

Решив уравнение относительно цены, получим *функцию цены спроса*

$$P^D = f(Q)$$

Цена спроса – это максимальная сумма денег, которую готов заплатить потребитель за соответствующий объем данного блага.

«Запретительная цена» – это цена, при которой нет спроса на данное благо, т. е. объем спроса будет равен нулю (цена P_0 на рисунке 5).

Потребительским излишком называется разность между максимальной суммой денег, которую потребитель согласен заплатить за купленное количество блага (суммой цен спроса всех купленных единиц блага), и суммой денег, действительно уплаченной за купленное количество блага.

На рисунке 5 общие расходы на покупку Q_2^D единиц блага представляет площадь прямоугольника $0P_2Q_2^D$, а сумму цен спроса этого количества благ – площадь фигуры $0P_0Q_2^D$. Следовательно, площадь треугольника $P_2P_0Q_2^D$ – это потребительский излишек.

Эластичность спроса. Для характеристики чувствительности объема спроса к изменениям разных факторов спроса используются коэффициенты эластичности спроса.

Коэффициент ценовой (прямой) эластичности спроса (E_P^D) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на благо при изменении цены за единицу данного блага на один процент (скорость реакции потребителя на изменение цены). Значение коэффициента ценовой эластичности спроса определяется по модулю, так как при «нормальном» спросе отношение процентного изменения объема спроса к процентному изменению цены будет иметь отрицательное значение:

$$E_P^D = \left| \frac{\Delta Q^D, \%}{\Delta P, \%} \right|$$

Эластичность спроса в интервале изменения цен (на дуге) определяется с помощью так называемой «формулы средней точки», которую с использованием значений переменных, представленных на рисунке 1, можно записать в виде:

$$E_P^D = \frac{\frac{Q_2^D - Q_1^D}{(Q_1^D + Q_2^D)/2} \times 100\%}{\frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2)/2} \times 100\%} = \frac{\Delta Q^D}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}^D},$$

где \bar{P} и \bar{Q}^D – средние значения в интервале (на дуге):

$$\bar{P} = (P_1 + P_2)/2;$$

$$\bar{Q}^D = (Q_1^D + Q_2^D)/2;$$

$$\Delta Q^D = Q_2 - Q_1;$$

$$\Delta P = P_2 - P_1.$$

Эластичность спроса по цене в точке определяется по формуле:

$$E_P^D = \frac{\partial Q^D}{\partial P} \cdot \frac{P}{Q^D}$$

В зависимости от значения коэффициента прямой эластичности спроса различают следующие виды спроса:

- эластичный спрос $-E_p^D > 1$, кривая спроса пологая;
- неэластичный спрос $-E_p^D < 1$, кривая спроса крутая;
- спрос единичной эластичности $-E_p^D = 1$;
- абсолютно эластичный спрос $-E_p^D = \infty$, кривая \parallel оси абсцисс;
- абсолютно неэластичный спрос $-E_p^D = 0$, кривая \parallel оси ординат.

Ценовая эластичность спроса на благо тем выше, чем менее необходимо благо потребителю, чем больше заменителей оно имеет и чем выше обеспеченность этим благом. Это означает, что спрос на предметы роскоши эластичен, а спрос на блага первой необходимости неэластичен по цене.

Практическая значимость измерения ценовой эластичности спроса состоит в том, что различные случаи эластичности непосредственно влияют на получаемую производителем выручку от продаж ($R=P \times Q$). При эластичном спросе снижение цены увеличивает выручку за счет роста объема продаж на большую величину, чем снижается цена, а при неэластичном спросе снижение цены вызывает незначительное увеличение количества продаж, так что выручка падает.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса (E_{ij}^D) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на i -тое благо (Q_i), если цена на j -тое благо (P_j) изменится на один процент. Он вычисляется по формуле:

$$E_{ij}^D = \frac{\Delta Q_i^D, \%}{\Delta P_j, \%} \quad \text{или} \quad E_{ij}^D = \frac{\Delta Q_i^D}{\Delta P_j} \times \frac{\bar{P}_j}{\bar{Q}_i^D}.$$

Коэффициент имеет положительное значение, если блага в потреблении заменяют друг друга – являются *субститутами* с точки зрения потребителя (например, масло и маргарин).

Коэффициент имеет отрицательное значение, если блага дополняют друг друга в потреблении – являются *комплементами* с точки зрения потребителя (например, принтер и картридж).

Коэффициент равен нулю, если связь между благами отсутствует.

Итак, тип связи между благами отражается знаком коэффициента, а абсолютное значение последнего показывает степень взаимозависимости благ.

Анализ перекрестной эластичности помогает определить границу рынка.

Коэффициент эластичности спроса по доходу (E_M^D) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на благо при изменении дохода потребителя на один процент. Коэффициент вычисляется по формуле:

$$E_M^D = \frac{\Delta Q^D, \%}{\Delta M, \%} \quad \text{или} \quad E_M^D = \frac{\Delta Q^D}{\Delta M} \times \frac{\bar{M}}{\bar{Q}^D}$$

Спрос эластичен по доходу ($E_M^D > 1$), если процентное изменение дохода меньше, чем процентное изменение объема спроса, и наоборот ($E_M^D < 1$).

Объем спроса на большинство благ повышается с ростом дохода (коэффициент положительный) – такие блага называются «нормальными». На неко-

торые блага объем спроса индивида уменьшается при увеличении его дохода (коэффициент отрицательный) – эти блага называют «некачественными».

Закон спроса и исключения из него. Рыночный спрос. В соответствии с **законом спроса** объем (величина) спроса на благо растет при снижении цены, а кривая спроса имеет отрицательный наклон.

Эффекты замены и дохода. Характер зависимости объема спроса от цены определяется эффектом замены (замещения) и эффектом дохода.

Эффект замены: при повышении цены на благо потребитель сокращает его потребление, заменяя данное благо другим, относительно подешевевшим.

Эффект дохода: *изменение цены блага приводит к противоположному изменению реального фиксированного дохода* (повышение цены блага приводит к снижению покупательной способности имеющейся суммы денег). Последствия эффекта дохода зависят от отношения потребителя к товару, цена которого меняется. При изменении цены «некачественного» блага эффект дохода действует в направлении, противоположном эффекту замены. Если в этом случае эффект дохода перекрывает эффект замены, то будет нарушен закон спроса.

Исключения из закона спроса: Парадокс Гиффена. Английский статистик Роберт Гиффен (1837–1910 г.г.) обнаружил, что в период голода в Ирландии в конце XIX века *объем спроса на картофель, цена которого повысилась, значительно возрос вопреки закону спроса.* Дело в том, что для беднейших слоев населения картофель превратился в единственный доступный продукт питания.

Эффект Веблена. Эффект Веблена ассоциируется с *престижным спросом* на покупку дорогостоящих благ, обладающих высоким социальным статусом, что свидетельствует о *демонстративном потреблении* благ. В этом случае кривая спроса имеет *положительный наклон.*

Эффект ожидаемой динамики цен. Когда цена блага понижается (*повышается*) и покупатели надеются на сохранение направленности этой тенденции, то спрос на благо в данный момент может уменьшиться (*увеличиться*), т.е. имеет место отложенный спрос (*ажютажный спрос*).

Индивидуальный и рыночный спрос. Индивидуальный спрос на благо – это *спрос конкретного покупателя рассматриваемого блага.* Он показывает различные объемы блага, которые данный потребитель купит по различным ценам из шкалы рыночных цен блага.

Рыночный (отраслевой) спрос на благо – это *сумма индивидуальных спросов всех потребителей данного блага.* Он характеризует общий (суммарный) объем спроса всех потребителей данного блага при каждой его (покупаемого блага) конкретной рыночной цене.

График функции отраслевого спроса образуется в результате горизонтального сложения всех кривых индивидуального спроса на данное благо. Кривая рыночного спроса более пологая, значит, ее ценовая эластичность выше, чем эластичность любого входящего в нее индивидуального спроса.

Характеристика предложения. Предложение: понятие и факторы

Предложение – это такое количество товара (блага на рынке благ), которое производители хотят и могут продать по всем ценам из шкалы возможных рыночных цен.

Логика анализа предложения аналогична логике анализа спроса.

Из множества факторов предложения выделяют *ценовой фактор* (цена за единицу товара) и *неценовые факторы (детерминанты) предложения*:

- цены на ресурсы;
- цены на другие товары;
- технология;
- число производителей;
- налоги и субсидии, экономическая политика государства и т.д.

Предложение в каждый конкретный момент проявляется в **объеме (величине) предложения (Q^S)**, показывающем то конкретное количество блага, которое производится и продается по определенной цене, при неизменности остальных факторов предложения (т. е. при прочих равных условиях).

Предложение как зависимость между ценой блага и объемом его предложения записывается в виде **функции предложения**:

$$Q^S = f(P),$$

и *графически отображается кривой предложения (S)*.

Связь между ценой блага и объемом его предложения выражается в законе предложения, который гласит, что эта связь, как правило, прямая, т.е. объем (величина) предложения блага растет при повышении цены.

Отсюда, «нормальная» **кривая предложения** – это кривая с положительным наклоном, построенная в координатах: цена блага (P) по оси ординат – количество блага (Q) по оси абсцисс. На рисунке 6 это кривые S и S₁.

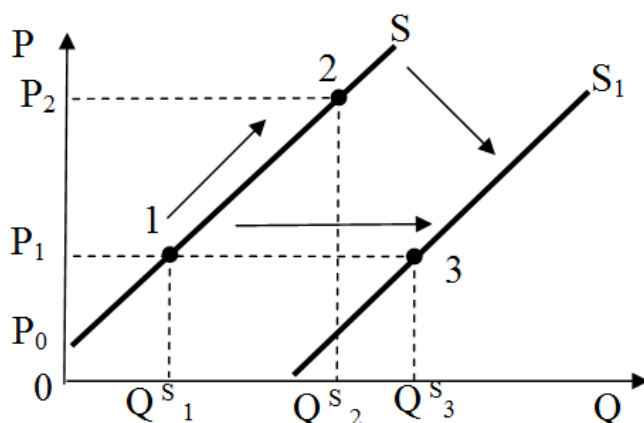


Рисунок 6. Изменение предложения и объема предложения

Изменение детерминантов предложения приводит к изменению уровня предложения (предложения, просто предложения, самого предложе-

ния), что графически отображается сдвигом всей кривой предложения в плоскости координат **вправо, если предложение растёт, влево – если падает.**

Изменение ценового фактора при прочих равных условиях (неизменности детерминант) изменяет объем предложения (величину предложения), что графически отображается движением точки вдоль фиксированной кривой предложения. Так, повышение цены от P_1 до P_2 приводит к увеличению объема предложения от Q^S_1 до Q^S_2 , что выглядит как движение от точки «1» до точки «2» вдоль фиксированной кривой предложения S (рис. 6).

При изменении уровня предложения (сдвиге кривой) изменяются объемы предложения при каждой из всех цен возможной ценовой шкалы. Так, при увеличении уровня предложения от S до S_1 объем предложения возрастает от Q^S_1 (уровень предложения S) до Q^S_3 (уровень предложения S_1), при одной и той же цене блага P_1 (рис. 6). Это выглядит как переход с одной кривой предложения на другую (от точки «1» до точки «3»).

Простейшая функция предложения по цене:

$$Q^S = m + n \cdot P,$$

где $n > 0$, а m – любое рациональное число. Решив это уравнение относительно цены, получим функцию цены предложения:

$$P^S = f(Q).$$

Цена предложения – это максимальная сумма денег, за которую производитель готов отдать последнюю единицу произведенной продукции.

Сумма цен предложения заданного объема продукции – это минимальная сумма денег, за которую производитель отдаст всю произведенную продукцию.

Разница между выручкой и суммой цен предложения всей проданной продукции образует **излишек производителя.**

Эластичность предложения

Для анализа чувствительности объема предложения к изменениям факторов предложения применяются коэффициенты эластичности предложения.

Коэффициент ценовой (прямой) эластичности предложения (E^S_P) показывает, на сколько процентов изменится объем предложения блага при изменении цены за единицу данного блага на один процент. Он равен отношению процентного изменения объема предложения к процентному изменению цены:

$$E^S_P = \frac{\Delta Q^S, \%}{\Delta P, \%}$$

Значение коэффициента ценовой эластичности «нормального» предложения положительно.

Дуговая эластичность предложения (в интервале изменения цен) определяется с помощью так называемой «формулы средней точки». С использовани-

ем значений переменных, представленных на рисунке 2, формула средней точки может быть записана в виде:

$$E_P^S = \frac{\frac{Q^{S_2} - Q^{S_1}}{(Q^{S_1} + Q^{S_2})/2} \times 100\%}{\frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2)/2} \times 100\%} = \frac{\Delta Q^S}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}^S},$$

где \bar{P} и \bar{Q}^S – средние значения на дуге (в интервале):

$$\begin{aligned}\bar{P} &= (P_1 + P_2) / 2; \\ \bar{Q}^S &= (Q^{S_1} + Q^{S_2}) / 2; \\ \Delta Q^S &= Q^{S_2} - Q^{S_1}; \Delta P = P_2 - P_1.\end{aligned}$$

Ценовая эластичность предложения в точке определяется по формуле:

$$E_P^S = \frac{\partial Q^S}{\partial P} \times \frac{P}{Q^S}$$

В зависимости от значения коэффициента прямой эластичности предложения различают следующие виды предложения:

- *эластичное предложение* – $E_P^S > 1$, кривая предложения пологая;
- *неэластичное предложение* – $E_P^S < 1$, кривая предложения крутая;
- *предложение единичной эластичности* – $E_P^S = 1$;
- *абсолютно эластичное предложение* – $E_P^S = \infty$, кривая \parallel оси абсцисс;
- *абсолютно неэластичное предложение* – $E_P^S = 0$, кривая \parallel оси ординат.

Коэффициент перекрестной эластичности предложения ($E^{S_{ij}}$) показывает, на сколько процентов изменится объем предложения i -того блага (Q^S_i), если цена на j -тое благо (P_j) изменится на один процент. Коэффициент вычисляется по формуле:

$$E_{i,j}^S = \frac{\Delta Q_i^S, \%}{\Delta P_j, \%} \quad \text{или} \quad E^{S_{ij}} = \frac{\Delta Q^S_i}{\Delta P_j} \times \frac{\bar{P}_j}{\bar{Q}^S_i}$$

Значение коэффициента отрицательно, если блага заменяют друг друга в производстве – являются субститутами с точки зрения производителя, т.е. каждое из благ альтернативно производится из одного и того же сырья (например, столы и стулья).

Значение коэффициента положительно, если блага дополняют друг друга в производстве – являются компонентами с точки зрения производителя, т.е. производятся одновременно из одного вида сырья (например, мясо и шкуры).

Коэффициент равен нулю при отсутствии связи между благами.

Индивидуальное и рыночное предложение

Индивидуальное предложение некоторого блага – это предложение отдельной фирмы, производящей данное благо.

Рыночная (отраслевая) функция предложения есть сумма функций индивидуального предложения всех фирм, производящих данное благо.

График функции рыночного (отраслевого) предложения образуется в результате горизонтального сложения графиков предложения отдельных фирм; кривая рыночного предложения более пологая, чем все индивидуальные кривые предложения. Значит, ценовая эластичность отраслевого предложения выше эластичности каждого из составляющих его индивидуальных предложений.

Функция рыночного предложения имеет вид:

$$Q_{\Sigma}^S = f(P_i, P_j, r_y, n, \rho),$$

так как к числу ее аргументов, присутствующих в функции индивидуального предложения фирмы:

- P_i – цена данного товара;
- P_j – цены других благ;
- r_y – цены факторов производства, добавляются еще два:
- n – число фирм в отрасли;
- ρ – степень дифференциации фирм по размеру выпуска.

Взаимодействие спроса и предложения

Графическая модель отраслевого рынка. Отраслевое равновесие

Состояние, при котором планы потребителей относительно покупок и планы продавцов относительно продаж некоторого блага совпадают, называется **отраслевым (рыночным) равновесием** (рис. 7).

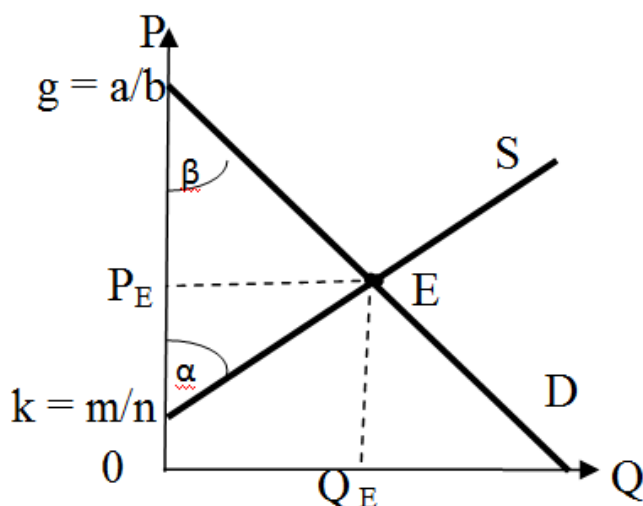


Рисунок 7. Отраслевое равновесие

$$Q^D = a - bP, \quad Q^S = m + nP,$$

где a, b, m, n – положительные константы.

Условие равновесия: $Q^D = Q^S = Q_E$, т. е.

$$a - bP = m + nP \Rightarrow P_E = (a-m) / (b+n).$$

$$\text{tg}\alpha = n; \text{tg}\beta = b.$$

$P^S = k$ – «запретительная» цена предложения,
при которой $Q^S = 0$.

$P^D = g$ – «запретительная» цена спроса,
при которой $Q^D = 0$.

Приведенное на рисунке 7 графическое отображение отраслевого равновесия представляет собой *графическое изображение модели отраслевого рынка, получившее название «крест Маршалла»*.

Состоянию равновесия на графике соответствует точка «Е» – точка пересечения кривых спроса (D) и предложения (S). Если они пересекаются только в одной точке, то **равновесие является единственным**, ему соответствует равновесная комбинация значений цены и количества блага – P_E, Q_E .

Для определения равновесной комбинации «цена – количество» нужно осуществить две операции:

- приравнять друг к другу функции спроса и предложения и решить полученное уравнение относительно цены;
- затем подставить полученное значение цены в функцию спроса или в функцию предложения.

Равновесное количество – это такое количество блага, при котором цена спроса равна цене предложения. **Цена равновесия** – это цена, при которой объем спроса равен объему предложения. Цена равновесия обеспечивает максимально возможный в сложившихся условиях объем продаж.

При равновесном объеме продаж **общественный выигрыш** (сумма излишков потребителей и производителей, равная площади треугольника kEg на рисунке 7) достигает максимума.

Нарушения отраслевого равновесия

При рыночной цене выше равновесной ($P_1 > P_E$) объем предложения превышает объем спроса ($Q^S_1 > Q^D_1$), т.е. на рынке возникает **избыток** (избыток предложения) (рис. 4).

При рыночной цене ниже равновесной ($P_2 < P_E$) объем спроса превышает объем предложения ($Q^D_2 > Q^S_2$), т.е. на рынке возникает **дефицит** (рис. 8).

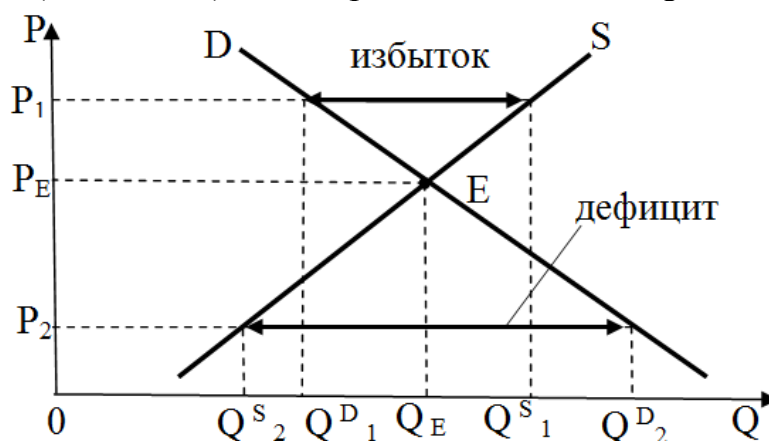


Рисунок 8. Отраслевое равновесие. Избыток и дефицит

Изменение уровня спроса при фиксированном предложении приводит:
– к росту равновесной цены и равновесного количества при росте спроса;
– к падению равновесных цены и количества при снижении спроса.

Изменение уровня предложения при фиксированном спросе приводит:

– к росту равновесной цены и снижению равновесного количества при уменьшении предложения;
– к росту равновесного количества и снижению равновесной цены при увеличении предложения.

Результат одновременного изменения спроса и предложения зависит от величины и направления их изменения.

Итак, как следует из сказанного, при увеличении спроса рыночная цена блага повышается, а при увеличении предложения – понижается, и наоборот. В этом состоит суть «закона спроса – предложения».

2.1.3. Основы теории потребительского поведения

В учебном курсе современной экономической теории изучаются, как правило, две наиболее известные концепции потребительского поведения – кардиналистская и ординалистская [8; 28; 74].

Кардиналистская концепция потребительского поведения

Потребительские предпочтения и полезность

При анализе потребительского поведения в экономической теории предполагается, что потребитель планирует рыночное поведение в соответствии со своими вкусовыми предпочтениями в рамках заданного бюджета (количества денежных средств, которыми располагает потребитель) и при заданных ценах.

Выявив закономерности распределения бюджета потребителя между покупками различных благ, можно определить *функцию индивидуального спроса на отдельное благо*.

Для построения модели поведения потребителя необходимо:

– установить, какую цель преследует индивид, действуя как потребитель;
– найти его *функцию полезности*, т.е. формализовать систему предпочтений (вкусов) индивида.

Основная трудность формализации поведения потребителя связана с субъективностью его потребительских оценок благ.

Сформулируем ряд определений.

Благо в теории потребления – это любой объект потребления, удовлетворяющий потребности потребителя (доставляющий удовлетворение).

Набор благ – это совокупность конкретных видов благ в определенных объемах, потребляемых в данный период времени.

Полезность – это *мера удовлетворения*, получаемого индивидом от потребления блага или выполнения какого-либо действия, *представляющая собой наибольшую выгоду при имеющихся возможностях*.

Полезность – *субъективное* понятие, так как благо, обладающее полезностью для одного потребителя, может не обладать полезностью для другого.

Функция полезности – это соотношение между объемом потребляемых благ и уровнем полезности, который достигается при этом потребителем. *Функция полезности описывает предпочтения потребителя.*

Принцип максимизации полезности. Потребитель, расходуя свой бюджет, стремится получить максимальное удовлетворение (*максимум полезности*) от совокупности приобретенных благ.

Гипотезы количественного измерения полезности

Кардиналистская концепция потребительского поведения основана на гипотезах *количественного измерения полезности.*

Гипотеза 1 (количественная оценка полезности). Потребитель может **количественно** оценить для себя полезность каждой единицы приобретаемого блага.

Шкала измерения полезности образует *строгую (кардинальную) меру.* С индивидуальными оценками полезности можно выполнять все математические операции, которые применимы к числам. Единица, служащая масштабом измерения полезности, получила название *ютила (U).*

Каждый вид благ имеет для потребителя общую полезность и предельную полезность.

Общая полезность (TU) некоторого вида благ – это сумма полезностей всех имеющихся у потребителя единиц этого блага.

Предельная полезность (MU) рассматриваемого вида благ – это приращение общей полезности при увеличении количества благ на единицу.

Предельная полезность равна полезности последней единицы данного блага, потребленной (приобретенной) в заданный момент времени. Общая полезность равна сумме предельных полезностей всех единиц блага, полученных в данный момент времени. Значит, с увеличением потребления общая полезность растет, но скорость ее роста постепенно снижается, т.е. предельная полезность блага убывает по мере насыщения потребности в нем.

Гипотеза 2 («первый закон Госсена»). Предельная полезность блага убывает, т. е. полезность каждой следующей единицы блага, получаемой в данный момент времени, меньше полезности предыдущей единицы.

Например, потребитель, съедая первое яблоко, определенным образом оценит его полезность для себя. Полезность второго яблока, съеденного сразу же вслед за первым, окажется несколько ниже, а полезность третьего – будет меньше, чем полезность второго. Однако общая (суммарная) полезность яблок, съеденных в фиксированный момент времени друг за другом, возрастает.

Представитель австрийской школы маржинализма Карл Менгер, исследуя поведение потребителя, предположил, что потребитель формирует структуру и объем покупок так, чтобы при заданном бюджете и имеющихся ценах приобрести максимальную сумму ютилов. При этом в основе плана потребления лежит составленная индивидом таблица (названная позже «таблицей Менгера»), где оценены в ютилах полезности каждой единицы всех потребляемых благ.

Гипотеза 3 («второй закон Госсена»).

Функция полезности потребителя достигает максимума, если отношение предельной полезности i -го блага (MU_i) к его цене (P_i) одинаково по всем (n)

благам, входящим в состав набора купленных благ, и равно предельной полезности бюджета, или денег (λ):

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda$$

Данное утверждение называется **«вторым законом Госсена»**.

Если потребитель распределяет свой бюджет в соответствии со вторым законом Госсена, то структура его покупок является оптимальной. Это состояние есть **равновесие потребителя в кардиналистской концепции**.

Первый и второй законы Госсена лежат в основе **закона спроса**: объем спроса растет при снижении цены блага и уменьшается при ее повышении.

Если при неизменных ценах растет бюджет потребителя, то последний может увеличить общую полезность за счет увеличения объема спроса тех благ, предельная полезность которых положительна ($MU_i > 0$).

Однако способность индивида количественно оценивать полезность приобретаемых им благ критиковалась многими экономистами. В связи с этим была разработана модель поведения потребителя, основанная на гипотезах порядкового измерения полезности (удовлетворенности) индивида называемая ординалистской концепцией.

Ординалистская концепция потребительского поведения

Гипотезы порядкового измерения полезности

Ординалистская концепция потребительского поведения основана на гипотезах **порядкового измерения полезности**.

Гипотеза ненасыщения. При прочих равных условиях потребитель предпочитает большее количество блага меньшему его количеству.

Гипотеза упорядоченности. Из двух наборов благ потребитель всегда предпочитает один, или считает их равноценными (одинаково предпочтительными).

Гипотеза транзитивности. Если потребитель считает набор А предпочтительным (равнозначным) набору В, а набор В – набору С, то набор А он считает предпочтительным (равнозначным) набору С. Эта гипотеза позволяет расставить в определенной последовательности (проранжировать) различные сочетания благ.

Гипотеза рефлексивности. Два одинаковых набора благ потребитель считает равноценными.

Гипотеза выпуклости. Кривые безразличия – основной инструмент анализа потребительского поведения в ординалистской концепции – выпуклы к началу координат.

Равновесие потребителя в ординалистской концепции

Кривая безразличия – это совокупность точек в пространстве количеств двух благ, представляющих комбинации различных количеств обоих благ, равнозначные для потребителя по уровню полезности (по уровню приносимой удовлетворенности, по уровню обеспечиваемого благосостояния).

По оси ординат откладываются значения количества блага A (Q_A), а по оси абсцисс – количество блага B (Q_B); U – кривая безразличия, все точки которой указывают на различные наборы благ, имеющие для потребителя одинаковую полезность (U) (рис. 7).

Из определения кривой безразличия и гипотезы выпуклости следует, что рассматриваемые блага в определенной степени взаимозаменяемы (рис. 7,а).

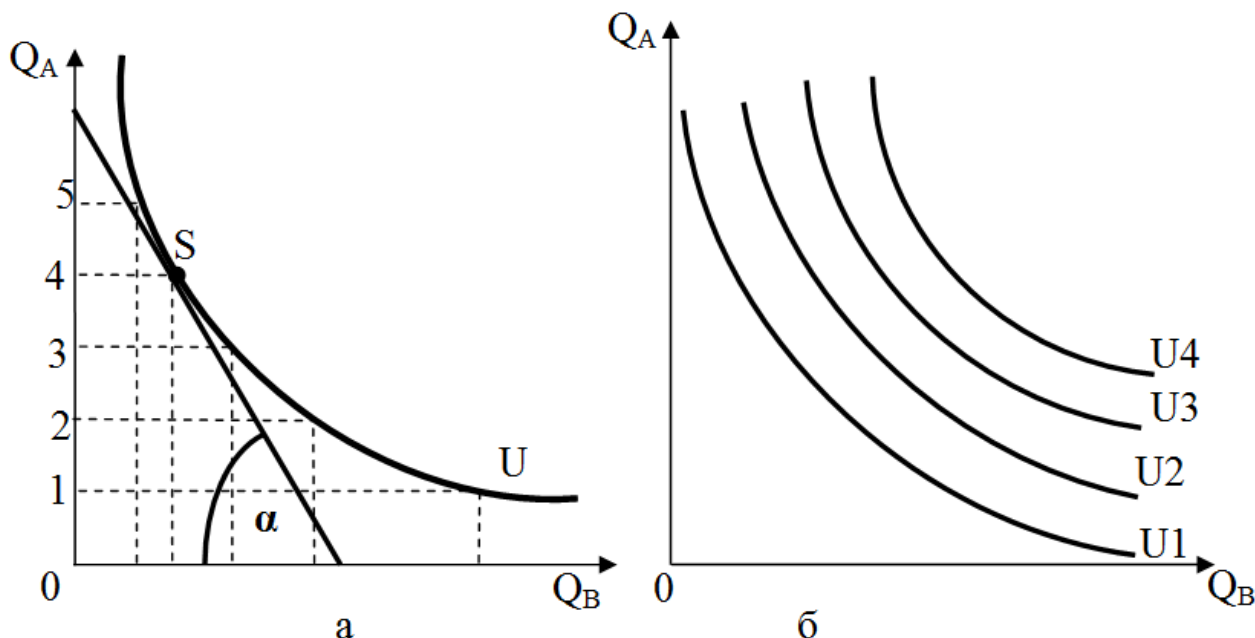


Рисунок 9. Кривая безразличия и карта безразличия

Количественной характеристикой взаимозаменяемости благ является **предельная норма замещения (замены) блага A благом B (MRS_{BA})**, которая показывает, насколько можно сократить потребление блага A при увеличении потребления блага B на единицу, не изменяя при этом уровень удовлетворенности потребителя:

$$MRS_{BA} = \left. \frac{\Delta Q_A}{\Delta Q_B} \right|_{U=const}$$

По определению предельная норма замены двух благ (MRS_{BA}) всегда отрицательна, а ее *абсолютное значение уменьшается по мере движения вдоль кривой безразличия слева направо*, т. е. по мере увеличения потребления одного блага вместо другого.

Это явление называют уменьшающейся предельной нормой замещения.

В терминах предельной полезности предельная норма замещения двух благ может быть представлена как отношение предельных полезностей благ:

$$MRS_{BA} = \frac{\Delta Q_A}{\Delta Q_B} = \frac{MU_B}{MU_A}$$

Графически MRS_{BA} отображается тангенсом угла наклона касательной к кривой безразличия в точке, представляющей исследуемое сочетание двух благ. На рисунке 9, а предельная норма замены блага А благом В в точке S равна $tg\alpha$.

Отношения потребителя к разнообразным сочетаниям двух благ, имеющим разный уровень полезности, могут быть отражены только *множеством кривых безразличия, образующих в пространстве двух благ карту безразличия* (рис. 9, б).

Чем дальше от начала координат расположена кривая безразличия, тем более высокому уровню полезности (уровню благосостояния, уровню удовлетворенности) она соответствует.

По определению кривые безразличия не пересекаются, но могут смещаться к одной из осей координат.

Таким образом, карта безразличия представляет собой графическую модель ранжированных предпочтений потребителя, т. е. она отображает субъективный фактор его рыночного поведения.

Объективным фактором рыночного поведения потребителя являются ресурсные ограничения, т. е. величина его потребительского бюджета и цены выбираемых благ.

Графическая модель, отображающая ресурсные (покупательные) возможности потребителя, называется «**бюджетная линия**». Иными словами, она отражает **бюджетные ограничения**, т.е. является разновидностью модели «Граница производственных возможностей».

Бюджетная линия, также как и кривая безразличия, строится в пространстве количеств двух благ и имеет отрицательный наклон (рис. 10, а).

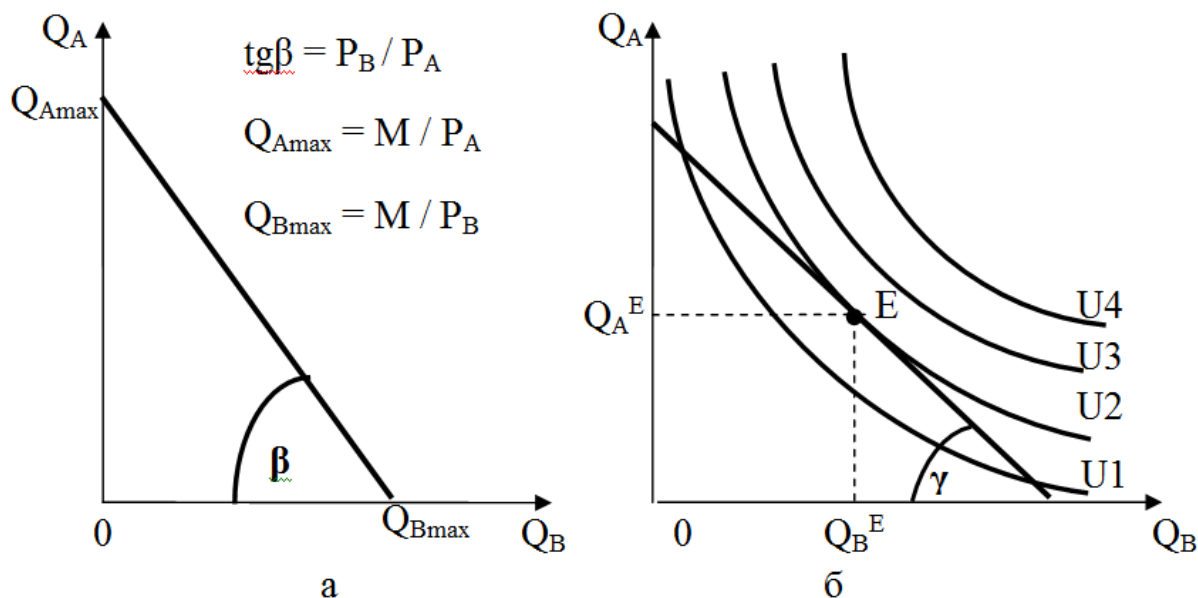


Рисунок 10. Бюджетная линия и равновесие потребителя.

Все точки **на бюджетной линии** представляют максимально возможные комбинации количеств двух благ, которые потребитель может купить при заданных ценах благ (P_A и P_B), полностью истратив бюджет (M).

Бюджетное уравнение имеет вид:

$$M = P_A \cdot Q_A + P_B \cdot Q_B.$$

Чем выше бюджет, тем дальше от начала координат расположена бюджетная линия. Угол ее наклона зависит от соотношения цен на блага – чем выше цена блага, тем ближе к нулю расположена точка пересечения бюджетной линии с осью, на которой отложено количество соответствующего блага.

Для определения ассортимента покупок, обеспечивающего потребителю максимальную удовлетворенность (полезность, благосостояние) при заданном бюджете, необходимо совместить на одном рисунке карту безразличия и бюджетную линию (рис. 10,б).

Точка касания бюджетной линии наиболее удаленной кривой безразличия укажет на искомую комбинацию покупаемых благ, определяющую равновесие потребителя (точка «Е» на рис. 10,б).

Равенство абсолютного значения предельной нормы замены двух благ и соотношения их цен является признаком достижения потребителем **максимума полезности** при заданном бюджете и ценах.

Это условие эквивалентно второму закону Госсена и является условием равновесия потребителя в ординалистской концепции.

Объединим все отношения, количественно характеризующие равновесие потребителя:

$$|MRS_{BA}| = \frac{\Delta Q_A}{\Delta Q_B} = \frac{MU_B}{MU_A} = \frac{P_B}{P_A}$$

Данное выражение можно рассматривать как расширенное условие равновесия потребителя.

Построение кривой Энгеля и кривой спроса

С помощью графической модели равновесия потребителя, анализируя влияние изменения бюджета и цен благ на потребительское равновесие, можно определить изменение объема покупок рассматриваемых благ под влиянием изменения указанных факторов (рис. 11).

Так, изменение бюджета при прочих равных условиях сдвигает бюджетную линию параллельно самой себе в пространстве двух благ, в результате изменяется положение равновесия потребителя. Совокупность всех таких точек равновесия образует линию «доход (бюджет) – потребление», представленную в верхней части рисунка 11.

*На основании этой линии в координатах «бюджет (M) – объем блага (Q)» при условии неизменных цен можно построить **кривую Энгеля**, показанную в левой нижней части рисунка 11. Она имеет положительный наклон для «нормальных» благ, и отрицательный – для так называемых «некачественных» благ.*

Переменную, откладываемую по оси ординат, иногда обозначают символом « I – доход».

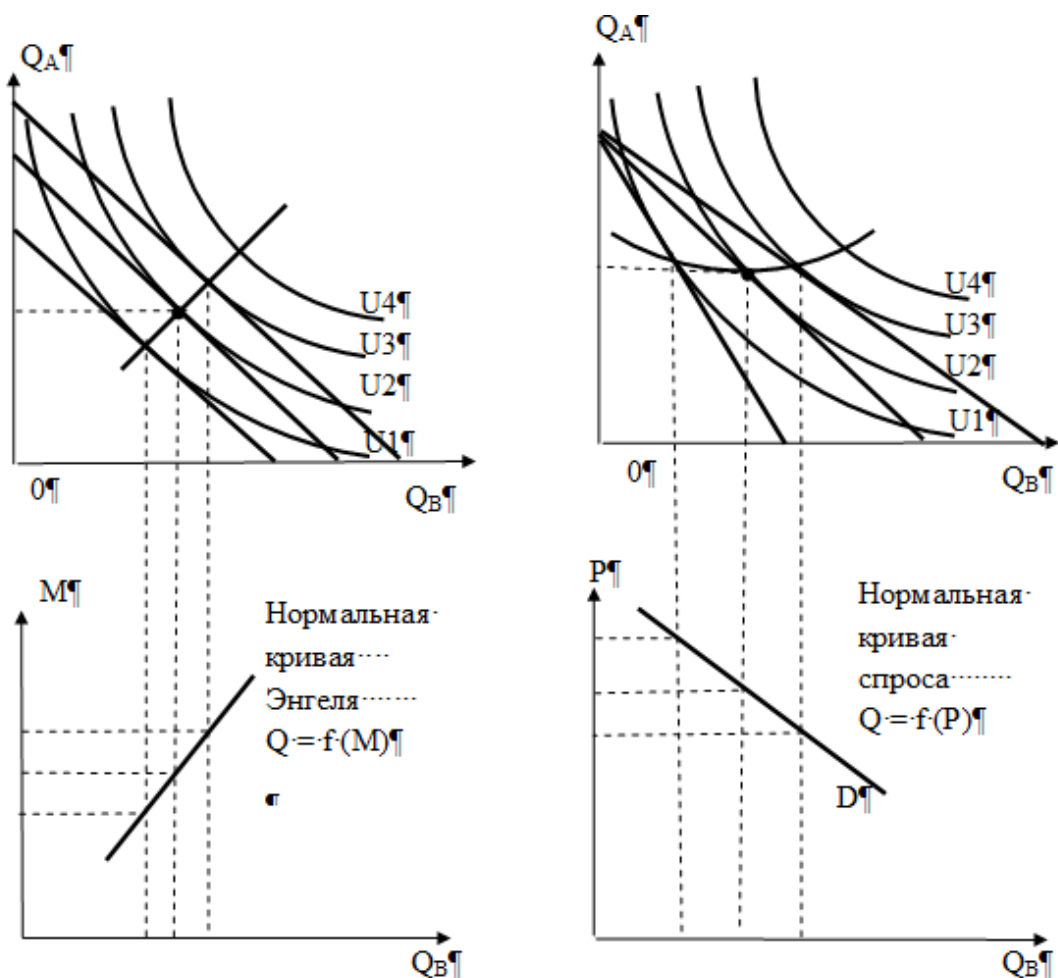


Рисунок 11. Построение кривой Энгеля (для блага В) и кривой спроса (на благо В).

Изменение цены одного блага при прочих равных условиях поворачивает бюджетную линию вокруг точки ее пересечения с осью другого блага, в результате образуются «веер кривых безразличия» и новые точки потребительского равновесия. Совокупность таких точек образует линию «цена – потребление», отображенную в правой верхней части рисунка 11.

На основании данной линии в координатах «цена блага (P) – объем блага (Q)» при условии постоянного бюджета и неизменной цены другого блага можно построить **кривую спроса (D)** на исследуемое благо, которая показывает, как потребитель реагирует на изменение цены данного блага при прочих равных условиях (правая нижняя часть рис. 11). Характер потребительской реакции на изменение цены блага может быть формализован и записан в виде **функции спроса: $Q = f(P)$** . Сила реакции количественно характеризуется коэффициентом ценовой эластичности спроса.

Отрицательный наклон характерен для кривой спроса на «нормальные» блага. Однако кривая спроса на некоторые товары имеет положительный наклон. Так, одно из исключений из закона спроса называется «парадокс Гиффена»: объем спроса на некоторые товары возрастает по мере роста цены.

Специфика действия рыночных законов в аграрном секторе экономики

Сельское хозяйство занимает исключительное место в жизни любого общества, ибо именно здесь производится подавляющая масса продуктов питания, наличие которых является самым первым условием жизни человека.

Современное сельскохозяйственное производство невозможно представить обособленным, изолированным, развивающимся и функционирующим вне национальной экономики. В реальной жизни оно базируется на межотраслевой производственной кооперации, связывающей сельское хозяйство и сопряженные с ним отрасли экономики, которые, с одной стороны, представляют сельскому хозяйству средства производства, с другой стороны, перерабатывают сельскохозяйственное сырье и доводят продукты питания, готовые к потреблению, до потребителя.

В развитии рыночного механизма АПК существуют две основные тенденции.

Первая тенденция – целенаправленная модификация агропромышленных рыночных связей путем создания агропромышленных объединений, развития контрактов, прямых связей, рыночных соглашений, государственного поддержания фермерских цен на ряд сельскохозяйственных продуктов.

Регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию можно рассмотреть следующим образом. Цена на рынке может отклоняться от равновесной в том случае, если она считается слишком низкой, чтобы обеспечить доход земледельцев или стимулировать рост производства продовольствия. В этих целях государство вмешивается в процесс ценообразования и устанавливает такие цены, которые стимулируют рост предложений сельскохозяйственной продукции. Однако высокая цена может сократить спрос со стороны потребителя, следствием этого является образование избытка предложения сельскохозяйственной продукции. Поэтому система регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию, как правило, включает и систему дотаций, которая понижает возрастающие за счет регулирования цены и тем самым восстанавливает экономические условия, приемлемые и для потребителя и для производителя.

Общеизвестно, что одним из факторов производства являются природные ресурсы. Обычно, говоря о природных ресурсах, употребляют термин «земля» в широком смысле этого слова. Данное понятие охватывает все природные ресурсы, которые используются в процессе производства. Их предложение фиксировано и, в общем случае, не может быть увеличено при росте цен или уменьшено при их падении.

Ограниченность предложения земли, а также обособление землепользования от землевладения – это важнейшее условие возникновения земельной ренты. Различные участки суши неодинаковы по плодородию, климатическим условиям, местоположению (близость к рынкам сбыта сельскохозяйственной продукции). По этой причине на лучших и средних участках производится больше продукции с меньшими затратами на единицу продукции, чем на худших. Но для удовлетворения спроса на продукцию сельского хозяйства необходимо использовать не только лучшие и средние земли, но и худшие. А это воз-

можно только в том случае, если рыночные цены будут покрывать издержки производства и обеспечивать прибыль субъектам, хозяйствующими на худших землях. Следовательно, хозяйства с более благоприятными почвенно-климатическими и другими условиями получают наряду с обычным и дополнительный доход, который принято называть дифференциальной рентой.

Дифференциальная рента – это дополнительный доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением в ситуации ранжирования их по производительности (в нашем случае по плодородию).

Различают два вида дифференциальной ренты. Дополнительный доход, связанный с различиями в естественном плодородии почвы и местоположением земельных участков по отношению к рынку, называют дифференциальной рентой I. Дополнительный доход, определяемый интенсивным ведением хозяйства, добавочным вложением капитала в землю является дифференциальной рентой II.

Абсолютная земельная рента образуется на всех земельных участках, независимо от плодородия и местоположения земельных участков. В реальной жизни земельная рента выступает в форме арендной платы.

От чего зависит уровень, на котором устанавливается арендная плата? Во первых, при пассивности предложения земли (ведь оно абсолютно неэластично) спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим земельную ренту. Во вторых, особенностью спроса на землю (как, впрочем, и спроса на другие факторы производства) является его зависимость от стоимости готовых товаров и услуг, которые создаются с помощью данного ресурса.

Рассматривая земельный участок как капитальное благо, приносящее доход, можно сделать вывод о том, что цена земли зависит от двух параметров:

- 1) размеров земельной ренты, которую можно получить, приобретя в собственность данный участок;
- 2) ставки ссудного процента.

Покупка земли осуществляется не ради владения земельным участком, а с целью иметь тот постоянный доход, который будет принесен в дальнейшем. Поэтому цена земли определяется величиной земельной ренты, которую она приносит, скорректированной с учетом действующей процентной ставки ссудного капитала.

Использование ссудного процента для определения цены земли объясняется тем, что владелец денег делает выбор: он может потратить деньги на покупку земли или положить их в банк и получить доход в виде процента. Поэтому цена земли равна денежной сумме, которая при открытии вклада в банке даст в виде процента доход такой же величины, как и рента, ежегодно получаемая с данного участка.

Таким образом, экономические законы спроса и предложения действуют и в сфере сельскохозяйственного производства. Об этом свидетельствуют происходившие явления в сельском хозяйстве Российской Федерации и Республики Башкортостан.

По данным, представленным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), рентабельность проданных товаров в сельском хозяйстве страны возросла с 7,3 % в 2004 г. до 9,8 % в 2009 г. (табл. 2).

Таблица 2. Уровень рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ (Российская Федерация), %

Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	2005г.	2006 г.	2007 г.	2008г.	2009г.	2010г.
		7,3	8,31	9,8	15,41	12,13
Сельское хозяйство	7,3	8,59	10,06	15,72	12,4	9,8
Растениеводство	11,14	7,3	11,26	22,49	18,32	9,77
Животноводство	4,66	9,73	9,08	10,11	8,12	9,84

Однако, по сравнению с 2007 г., в котором данный показатель составлял 15,7 %, наблюдается снижение. В частности, в растениеводстве произошло снижение с 22,49 % до 9,77 %, в животноводстве – с 10,11 % до 9,84 %.

Согласно данным Башкортостанстата в республике рентабельность проданных сельскохозяйственными предприятиями товаров упала с 10,64 % в 2007 г. до 8,16 % в 2009 г. В том числе, в растениеводстве соответственно – с 11,36 % до 8,04 % и животноводстве – с 9,53 % до 8,25 % (табл. 3).

Таблица 3. Уровень рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ (Республика Башкортостан), %

Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	2005г.	2006 г.	2007 г.	2008г.	2009г.	2010г.
		4,88	2,86	6,27	9,55	4,91
Сельское хозяйство	4,88	6,35	8,45	10,64	9,27	8,16
Растениеводство	8,59	6,64	10,03	11,36	10,93	8,04
Животноводство	1,19	5,95	6,03	9,53	7,15	8,25

Заметные изменения произошли и в структуре сельскохозяйственных угодий в разрезе землепользователей республики. Так, за 2000–2009 г.г. площадь земель, используемых землепользователями, сократилась с 7,2 млн. га до 7,1 млн. га, (снижение на 1,4 %). В том числе, у сельскохозяйственных организаций – с 5,7 млн. га до 5,0 млн. га (снижение на 12,3 %); у крестьянских (фермерских) хозяйств – возросла с 0,1 млн. га до 0,5 млн. га (увеличение в 5 раз); в личном пользовании граждан – с 0,2 млн. га до 0,3 млн. га (увеличение в 1,5 раза) (табл. 4).

Площадь пашни, используемой всеми землепользователями, сократилась с 4,3 млн. га до 3,7 млн. га (снижение на 1,4 %) В том числе, у сельскохозяйственных организаций – с 3,9 млн. га до 3,0 млн. га (снижение на 23,1 %); у крестьянских (фермерских) хозяйств – возросла с 0,1 млн. га до 0,3 млн. га (увеличение в 3 раза); в личном пользовании граждан – с 0,1 млн. га до 0,2 млн. га (увеличение в 2 раза).

Таблица 4. Сельскохозяйственные угодья в распределении по землепользователям (на конец года), тыс. га.

Годы	Земли, используемые землепользователями, занимающимися сельскохозяйственным производством	В том числе		
		Сельскохозяйственные организации	Крестьянские (фермерские) хозяйства	В личном пользовании граждан
Все сельскохозяйственные угодья				
2000	7205,2	5732,2	146,4	229,0
2005	7135,1	4944,6	661,6	228,3
2009	7126,6	5038,0	482,6	281,0
Пашни				
2000	4307,5	3919,2	131,4	133,1
2005	3669,0	2908,6	472,6	144,4
2009	3669,1	2996,0	349,5	183,4
Кормовые угодья				
2000	2855,1	1808,1	15,0	58,3
2005	3422,4	2031,6	188,7	45,1
2009	3414,6	2038,0	132,5	59,8

Площадь кормовых угодий в использовании возросла с 2,8 млн. га до 3,4 млн. га (увеличение в 1,5 раза). В том числе у сельскохозяйственных организаций – с 1,8 млн. га до 2,0 млн. га (увеличение на 11,1 %); у крестьянских (фермерских) хозяйств – возросла с 0,01 млн. га до 0,13 млн. га (увеличение в 13 раз); в личном пользовании граждан – с 0,05 млн. га до 0,06 млн. га (увеличение в 1,2 раза).

То есть за эти годы в структуре сельскохозяйственных угодий доля сельскохозяйственных организаций сократилась с 79,6 % до 70,7 %, а крестьянских хозяйств увеличилась с 2,0 % до 6,8 % и в личном пользовании граждан – с 3,2 % до 3,9 % (табл. 5).

Приведенные статистические данные показывают, что в сельском хозяйстве, как и в других сферах национальной экономики, процесс производства находится под влиянием законов рынка, в частности, рынок сельскохозяйственных товаров, рынок арендных отношений, рынок земли.

Грамотное применение экономических законов в аграрном секторе общественного производства должно обеспечить повышение его эффективности. Необходимо отметить, что рост объема продукции сельского хозяйства на 1 % приводит к увеличению в смежных отраслях национальной экономики (транспортная, хранение, переработка, реализация) численности работающих на 2 % и объема работы на 3 %.

Таблица 5. Структура сельскохозяйственных угодий по категориям землепользователей (на конец года), %

Категории землепользователей	2000г.	2005г.	2009г.
Все землепользователи, занимающиеся сельскохозяйственным производством, в том числе:	100	100	100
– сельскохозяйственные организации	79,6	69,3	70,7
– крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	2,0	9,3	6,8
– граждане	3,2	3,2	3,9
– в т.ч., из них имеющие личные подсобные хозяйства (приусадебное землепользование)	1,9	2,1	2,1
– коллективные и индивидуальные сады и огороды	0,5	0,6	0,5
– прочие землепользователи	15,2	18,2	18,6

Представители экономической школы физиократов еще в XVII столетии заявляли, что источником богатства страны является сельское хозяйство. Уильям Пети (1623–1686 г.г.) впервые объявил источником богатства труд и землю. Всем известное его знаменитое изречение гласит: «Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля – его мать». Действительно, от состояния сельского хозяйства зависят:

- международный авторитет страны;
- решение социальных задач;
- реализация политики продовольственной безопасности;
- успешное развитие многих отраслей национальной экономики.

Вопросы для самопроверки

1. Какие формы общественного хозяйства Вам известны?
2. Какие факторы способствуют превращению натурального производства в товарное производство?
3. Назовите стадии развития товарного производства.
4. Перечислите известные Вам определения категории «рынок».
5. Каковы функции рынка?
6. Охарактеризуйте плюсы и минусы рынка.
7. Какова роль рынка в экономической системе?
8. Назовите элементы рынка.
9. Охарактеризуйте классификацию рынка.
10. Что представляет собой рынок благ?
11. Что представляет собой модель отраслевого рынка?
12. Каковы характеристики спроса и как формулируется закон спроса?
13. Охарактеризуйте виды и коэффициенты эластичности спроса.
14. Охарактеризуйте предложение и сформулируйте его закон.
15. Охарактеризуйте виды и коэффициенты эластичности предложения.

16. Каковы характеристики равновесия рынка? Что означают понятия «равновесная цена», «равновесный объем (равновесное количество)»?
17. К каким последствиям приводит отдельное и совместное изменение спроса и предложения?
18. К каким последствиям приводит изменения равновесной цены?
19. Что такое дефицит и избыток?
20. Что такое излишки потребителя и производителя?
21. Основы теории потребительского поведения.
22. Каковы цели и принципы построения модели поведения потребителя?
23. Охарактеризуйте кардиналистскую концепцию поведения потребителя.
24. Что такое общая (U) и предельная (MU) полезность?
25. В чем состоит содержание первого и второго законов Госсена?
26. Каковы особенности ординалистской концепции поведения потребителя?
27. Что представляют собой карта безразличия и бюджетная линия?
28. Что означает понятие «равновесие потребителя»?
29. Охарактеризуйте линию «доход-потребление» и кривую Энгеля.
30. Охарактеризуйте линию «цена-потребление» и кривую спроса.
31. Как проявляются на кривой спроса эффект дохода и эффект замещения?

Тесты

1. Переход от доиндустриального общества к индустриальному происходит:

- а) в процессе промышленной революции;
- б) в процессе неолитической революции;
- в) в процессе «революции менеджеров»;
- г) в процессе научно-технической революции.

2. Экономической свободой люди обладают, по мнению неоклассиков:

- а) в любой экономической системе;
- б) только в рыночной экономической системе;
- в) только в доиндустриальных обществах;
- г) только в постиндустриальных обществах.

3. Характеристиками свободного рыночного хозяйства выступают:

- а) неограниченное число участников конкуренции;
- б) свободный доступ к рыночной информации;
- в) ограниченная роль правительства в экономике;
- г) верно все указанное.

4. Основой успешной рыночной экономики являются:

- а) частная собственность, свободная система ценообразования и эффективное производство;

- б) частная и государственная собственность, свободная система ценообразования и конкуренция;
- в) экономическая свобода, эффективное производство, свободная система ценообразования и конкуренция;
- г) экономическая свобода, высокий уровень жизни, экономическая безопасность, стабильный уровень цен, бездефицитный бюджет.

5. Отношения прав собственности выводятся из:

- а) проблемы классового/социального состава общества;
- б) проблемы редкости (ограниченности) ресурсов;
- в) исторического развития общества;
- г) проблемы существования государства.

6. Ограниченность – это:

- а) характеристика только индустриальных систем;
- б) характеристика только доиндустриальных систем;
- в) концепция, отражающая невозможность полного удовлетворения человеческих потребностей;
- г) все сказанное неверно.

7. Характеристиками экономического блага выступают:

- а) способность удовлетворять потребность;
- б) ценность;
- в) редкость;
- г) верно все указанное.

8. К недостаткам рынка относится:

- а) имущественное расслоение населения;
- б) объективные условия для монополизации;
- в) отрицательные внешние эффекты;
- г) верно все указанное.

9. Если производство в отрасли распределено между несколькими фирмами, контролирующими рынок, то такая структура рынка называется:

- а) совершенной конкуренцией;
- б) олигополией;
- в) монополистической конкуренцией;
- г) монополией.

10. Излишек производителя:

- а) делится поровну между всеми производителями;
- б) получают производители с самыми низкими издержками;
- в) получают производители с самыми высокими издержками;
- г) все перечисленное ошибочно.

11. Равновесие спроса и предложения с учетом фактора времени впервые было исследовано:

- а) Е. Бем-Баверком;
- б) П. Самуэльсоном;
- в) А. Маршаллом;
- г) Дж. Хиксом.

12. «Приключения Шерлока Холмса» А. Конан-Дойля и «Богатство народов» А. Смита имеют коэффициент перекрестной эластичности:

- а) близкий к 1;
- б) стремящийся к бесконечности;
- в) с отрицательным знаком;
- г) близкий к 0.

13. Если эластичность спроса на утюги равна нулю, то это означает, что:

- а) по имеющимся ценам можно продать любое количество утюгов;
- б) данное количество утюгов будет куплено по любым ценам;
- в) потребность в товаре полностью насыщена;
- г) потребители не согласятся на изменения в объемах и ценах утюгов.

14. Спрос на благо неэластичен по цене, если ценовая эластичность спроса:

- а) больше 2;
- б) меньше 1;
- в) больше 1, но меньше 2;
- г) меньше 0.

15. Реакция объема спроса на изменение факторов спроса количественно характеризуется с помощью коэффициентов эластичности спроса:

- а) по цене;
- б) по доходу;
- в) перекрестной;
- г) верно все указанное.

16. Перекрестная эластичность спроса характеризует реакцию:

- а) цены одного товара на изменение цены другого товара;
- б) величины спроса на один товар на изменение цены другого товара;
- в) цены одного товара на изменение предложения другого товара;
- г) величины спроса на один товар на изменение спроса на другой.

17. Закон предложения выражает:

- а) обратную связь между ценой и количеством продаваемого товара;
- б) прямую связь между ценой и количеством продаваемого товара;
- в) связь между товарами с эластичным и неэластичным предложением;
- г) меру эластичности предложения каждого товара.

18. Излишек потребителя – это сумма денег:

- а) которая не нужна потребителю;
- б) которую государство забирает у потребителя при помощи налогов;
- в) которую выигрывает потребитель из-за разницы между ценой, которую он готов уплатить, и рыночной ценой;
- г) которую потребитель платит за качественное благо.

19. Если рыночная цена выше равновесной цены, то на рынке формируется:

- а) дефицит;
- б) избыток;
- в) излишек потребителя;

г) излишек производителя.

Задачи

1. Спрос и предложение на некий товар описываются уравнениями:

$$QD = 2500 - 200P, QS = 1000 + 100P,$$

где Q – количество,

P – цена блага.

Определите: а) параметры равновесия на рынке данного товара; б) характер последствий установления государством фиксированной цены на данный товар в 8 денежных единиц за единицу товара.

2. На спрос и предложение влияют изменения, указанные в таблице.

Изменение (при прочих равных условиях)	Сдвиг кривой спроса	Движение вдоль кривой спроса	Сдвиг кривой предложения	Движение вдоль кривой предложения
1 Изменение цен конкурирующих товаров				
2 Внедрение новой технологии				
3 Изменение моды на товар				
4 Изменение потребительских доходов				
5 Изменение цен на сырье				

3. Студент ежемесячно получает 200 руб. на питание и развлечения; цена условной единицы того и другого – 5 руб.

Определить: как выглядит бюджетная линия студента; как изменится бюджетная линия в случае, если: а) размер стипендии вырастет до 300 руб.; б) только цена единицы развлечения снизится до 4 руб.?

Тема 2.2. Предприятие как главный субъект микроэкономики. Конкуренция и ее виды

2.2.1. Понятие предпринимательства. Сущность предприятия

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) – представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли (Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г.).

Субъект, осуществляющий активную экономическую, предпринимательскую, коммерческую деятельность, называется **предпринимателем** (бизнесменом). Он может быть владельцем какого-либо дела или наемным работником в любой сфере. К основным функциям, выполняемым предпринимателем, относят:

1) предприниматель берет на себя *инициативу соединения ресурсов* земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. Предприниматель является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе все ресурсы для осуществления эффективной экономической деятельности;

2) предприниматель берет на себя *трудную задачу принятия основных решений*, определяющих курс деятельности предприятия;

3) предприниматель – это *новатор*, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса;

4) предприниматель – это человек, *идущий на риск*. Это следует из тщательного изучения других трех его функций. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться заманчивые прибыли, но могут случиться убытки и, в конце концов, – банкротство. То есть предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами – своими собственными и своих компаньонов или акционеров [84].

Предпринимательская деятельность (бизнес) может быть осуществлена в любых сферах экономики: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте и в связи, в торговом и банковском деле, в сфере услуг и внешнеэкономической деятельности. Общество от нее ждет только одного: чтобы производство было не просто прибыльным, а социально значимым, т.е. удовлетворяло социально-экономические потребности людей. Основной составляющей предпринимательской деятельности является – предприятие.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности [26].

В централизованно планируемой экономике предприятие является просто подразделением в иерархии административного управления национальным хо-

зяйством. В рыночной экономике предприятия выступают как самостоятельные и равноправные субъекты экономической деятельности.

Под предприятием, как правило, подразумевается однопрофильное, однопродуктовое производство. Но в условиях быстроменяющейся конъюнктуры рынка ориентация на однопрофильное производство не всегда перспективна. Поэтому главным субъектом рыночных отношений выступает фирма.

Фирма – субъект экономической деятельности, состоящий как из одного, так и нескольких предприятий и производств. Внутренняя структура фирмы представляет собой типичный пример иерархии. Фирма работает как целостная слаженная система, внутри которой действует принцип подчинения служащих фирмы распоряжениям управляющего. В любой экономической системе производство товаров и услуг осуществляется множеством предприятий. Далее термины «предприятие» и «фирма» мы будем рассматривать как синонимы.

Главная цель фирмы – максимизация прибыли; подчиненные цели – увеличение доли рынка и лидерство в НТП. Группа конкурирующих фирм (предприятий) производящих (и/или продающих) схожие блага на рынке – **отрасль**. Отрасль предполагает свободный вход в отрасль и выход из нее. Вступление в отрасль и выход из нее определяется прибылью, получаемой после компенсации всех затрат.

В деятельности фирмы выделяют условия внутренней и внешней среды.

Внутренняя среда включает продукт, структуру управления фирмой, технологии, персонал, финансы, планирование, маркетинговые решения, анализ хозяйственной деятельности и контроль. Эту внутреннюю среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь только целями. К целям фирмы, как правило, относятся: эффективное производство, инвестиции, достойная оплата труда персонала, выполнение социальных обязанностей перед персоналом и т.п. К целям маркетинга относят: удовлетворение потребностей и запросов клиентов фирмы, обеспечение высокого объема продаж, роста темпов продаж и конкурентоспособности, завоевание определенных долей и сегментов рынка, рост нормы прибыли и всех ее производных (составляющих), завоевание хорошего имиджа (образа) фирмы, позиционирование торговых марок и многие другие [43].

Внешняя среда – это макроэкономические условия (система конкуренции, рынков и цен, уровни инфляции, налоги и т.д.), правовые, политические, международные и социальные условия, т.е. те условия, которые фирма сама устанавливать и контролировать не может. Через систему маркетинга фирма как бы входит во внешнюю среду и живет по ее законам. Если фирма не учитывает внешние условия, то и результаты ее деятельности могут быть не те, на которые она рассчитывала. Такая неопределенность результата называется *риском*. Воздействовать на внутреннюю среду фирмы, учитывая внешние процессы, находить способы достижения поставленных целей – это задача предпринимателя (управляющего) менеджера. Решать эту задачу ему помогает система управления, или *менеджмент*. К внешней среде относят и международное окружение.

Факторами, обеспечивающими высокую эффективность деятельности фирмы, являются:

1) эффективное проведение сложных операций, вследствие значительного сокращения транзакционных издержек.

Транзакционные издержки – непроизводственные затраты, возникающие в ходе хозяйственной деятельности, включающие в себя затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок. В понятие транзакционных издержек входят:

- информационная составляющая издержек;
- комплекс маркетинговых и рекламных усилий;
- затраты на само заключение сделки;
- обеспечение гарантии выполнения соглашения (издержки недолжного выполнения сделки).

2) снижение риска *недобросовестности* партнеров путем организации системы контроля над выполнением обязательств (мотивация управляющих на успех фирмы, аттестация работников, аудиторские проверки, ревизии, инвентаризация и т.д.);

3) *улучшение адаптации*. Существующая в ней иерархия способствует повышенной приспособляемости фирмы к возникающим неожиданным обстоятельствам.

Но границы эффективности фирмы не бесконечны. С увеличением фирмы происходит возрастание издержек на организацию дополнительных транзакций внутри фирмы. Что в свою очередь выражается через:

1) феномен *потери контроля* (число осуществляемых транзакций превосходит физические возможности одного человека);

2) эффект *искажения информации* (передача по уровням иерархии задерживается, информация искажается);

3) *ослабление мотивации* (в гигантской корпорации менеджеры лишь наемные служащие, выполняющие свою работу без энтузиазма, в отличие от стремящегося к успеху хозяина);

4) *рост издержек* учета и т.д.

2.2.2. Организационно-правовые формы предприятий

Национальное хозяйство насчитывает огромное количество фирм, которые для целей экономического анализа группируются по ряду существенных признаков:

1) по преобладающим *формам собственности*: частные и государственные;

2) по *размерам предприятия*: малые, средние и крупные. Размер определяется исходя из численности занятых (к малому бизнесу относят предприятия промышленности, строительства и транспорта с численностью рабочих до 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – до 60, в оптовой торговле – до 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30 человек) и объема производства (продаж);

3) по *характеру деятельности*: производящие материальные блага и услуги;

4) по *отраслевой принадлежности*: промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, банковские, страховые и т.д.;

б) по *признаку доминирующего фактора производства*: трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие;

7) по *правовому статусу* (организационно-правовым формам).

Остановимся именно на организационно-правовых формах предприятий. Организационно-правовые формы предприятий отражают, прежде всего, ***определенный тип отношений собственности***, который формирует, в конечном счете, тот или иной хозяйственный уклад. Главным аргументом в выборе той или иной формы собственности и соответствующей ей формы хозяйствования является возможность производить на единицу совокупного труда наибольшее количество конечной продукции. Институциональные изменения в ходе реформ, проводимых в нашей стране с начала 90-х годов, привели к формированию различных организационно-экономических структур во многих отраслях экономики, в том числе и в сельском хозяйстве.

Многоукладность в сельском хозяйстве предполагает функционирование самых различных форм хозяйствования с таким расчетом, чтобы каждая из них имела все условия для максимального использования своего ресурсного потенциала и эффективного ведения производства. Поэтому в каждом регионе должна была получить развитие такая организационная структура, которая обеспечит стабильное положение отрасли, а также дальнейшее наращивание объемов и повышение экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции. В АПК России можно выделить три группы организационно-экономических структур: ***государственную, частную и смешанную***. Каждая, из указанных групп включает в себя различные формы собственности и хозяйствования, которые не исключают, а дополняют друг друга.

Среди них:

1) государственные и муниципальные предприятия;

2) совхозы и колхозы;

3) акционерные общества;

4) общества с ограниченной ответственностью;

5) смешанные товарищества;

б) коллективные сельскохозяйственные предприятия;

7) сельскохозяйственные производственные кооперативы;

8) крестьянские (фермерские) хозяйства;

9) ассоциации (союзы) крестьянских (фермерских) хозяйств и прочие (рисунок 12). Рассмотрим подробнее некоторые из них.

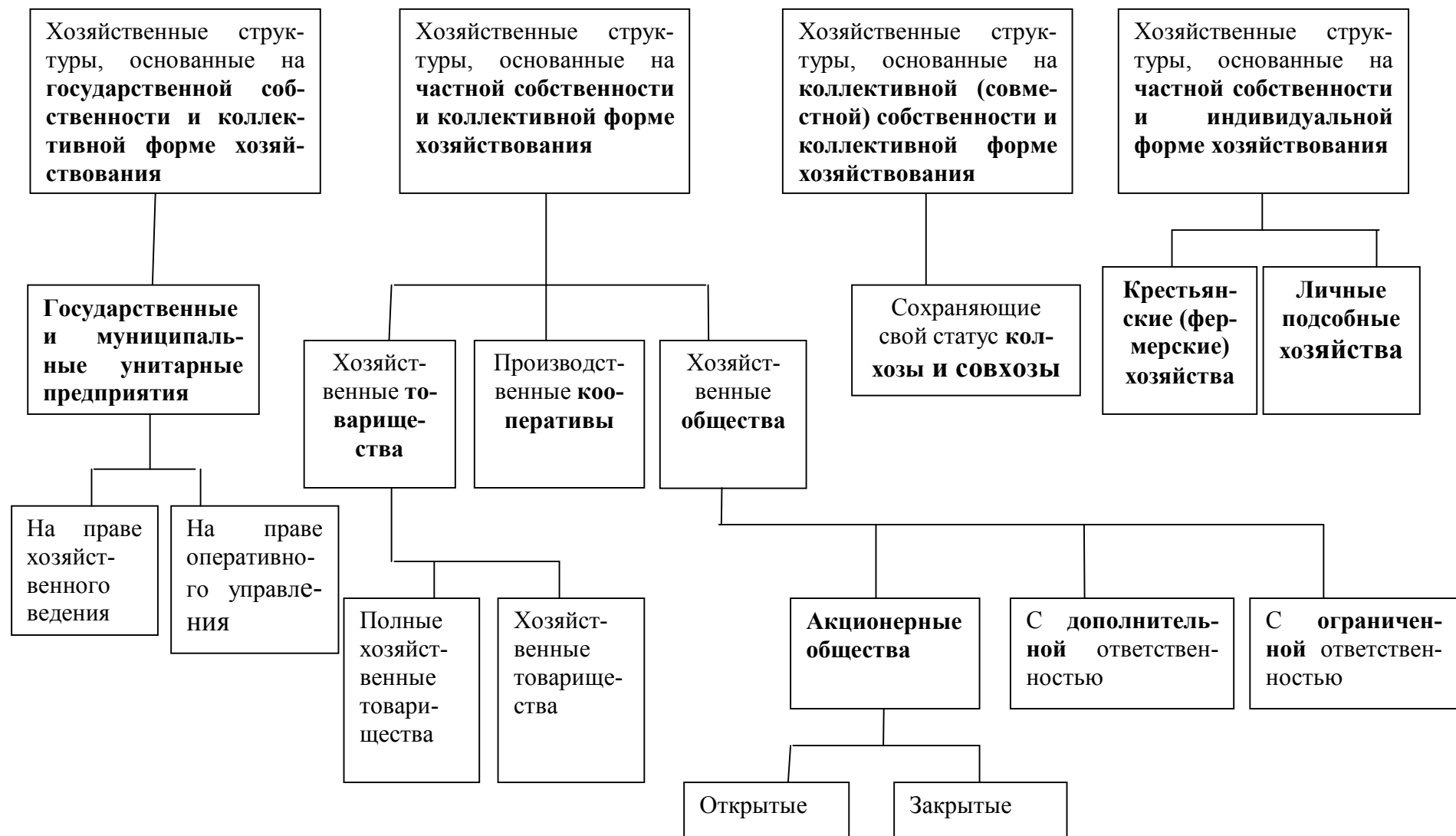


Рисунок 12. Организационно-правовые формы хозяйствования АПК России

Государство, несмотря на проведенную приватизацию, остается одним из крупных собственников сельскохозяйственных организаций, так как к госсектору относятся не только *государственные и муниципальные унитарные предприятия* (ГУПы и МУПы), но и акционерные общества, уставный капитал которых принадлежит государству. Если учесть все предприятия, учредителями которых являются государственные и муниципальные органы власти, то их доля предприятий в общей численности крупных и средних сельскохозяйственных организаций составляет около 16 %.

До недавнего времени большая часть в структуре сельскохозяйственных предприятий была представлена *предприятиями кооперативного типа* крупными и средними. Но на сегодняшний день их численность сокращается. Наименее приспособленными к условиям рыночной экономики оказались сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК). В основе деятельности производственного кооператива (*горизонтальная кооперация*) лежит коллективное использование (как следствие объединения) средств производства, в том числе земли, а также обобществление процесса производства.

Труд и доход от работы в таком кооперативе является главным источником средств существования кооператива. В качестве пайщика производственного кооператива является коллективное хозяйство, в котором экономическая и юридическая самостоятельность крестьянских хозяйств утрачена. После принятия в конце 90-х годов законов об обществах с ограниченной ответственностью и акционерных обществах, которые ограничили число членов в ЗАО и ООО (не более 50 членов), большинство СХО вынуждены были перерегистрироваться в СПК, так как для них таких ограничений не было. Доля СПК в общей численности крупных и средних СХО достигла более 60 процентов, доля ООО сократилась до 10 процентов. Однако после 2000 года численность СПК быстро пошла на убыль, а ООО – возросла. К 2009 году доля ООО увеличилась почти до 35 %, а СПК сократилась до 44 %.

Особое внимание необходимо уделить развитию *личных подсобных хозяйств* (или семейных трудовых крестьянских хозяйств). Большая часть высвобожденных из коллективных хозяйств работников занята только в ЛПХ. В России 16 млн. личных подсобных хозяйств – это основной источник доходов для большинства сельских жителей. В аграрном секторе экономики ЛПХ играет существенную роль, так как на фоне сокращения объемов производства в сельскохозяйственных предприятиях, хозяйства населения стабильно наращивают выпуск продукции. Некоторые высокотоварные подворья трансформируются в самостоятельные *фермерские хозяйства*. Численность фермерских хозяйств невелика, но несмотря на это, они активно выполняют функцию перераспределения факторов производства от неэффективных к эффективным собственникам.

Эффективность агропромышленного производства в рыночных условиях определяют не только институциональная структура и ее изменения, но и уровень технической оснащенности, масштабы производства и использования научно-технического прогресса и, что является особенно важным, производственные и экономические связи между субъектами АПК.

Наиболее восприимчивыми к внедрению новых технологий и средств производства являются крупные общественные хозяйства, в которых сохранился достаточно высокий уровень специализации и концентрации производства, не разрушена система землепользования и севооборотов и т.д.

Отсюда приоритетным направлением развития форм хозяйствования в АПК выступает *вертикальная межхозяйственная кооперация* (интеграция), которая призвана помочь сельскохозяйственным предприятиям освободиться от посредников, самим перерабатывать продукцию и реализовывать ее через сферу торговли на взаимовыгодных условиях.

В мировом агропромышленном производстве наблюдаются следующие тенденции:

1) активизируется процесс концентрации капитала (слияние, поглощение и др.);

2) создаются *интегрированные структуры* корпоративного типа (промышленно-сбытовые компании, торговые фирмы);

3) *диверсификация деятельности* сельскохозяйственного предприятия позволяет повысить его конкурентоспособность путем участия в нескольких видах бизнеса;

4) при организации сбыта продукции применяются *новейшие информационные технологии*.

Переплетение кооперации и интеграции в аграрно-продовольственном комплексе привело к развитию *агропромышленной интеграции*.

В современной России агропромышленная интеграция осуществляется в следующих основных формах:

1) создаются *многопрофильные объединения*, членами которых выступает большинство сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК района. Все эти предприятия с самого начала связаны между собой технологически по производству продуктов питания;

2) формируются *объединения на базе одного или двух взаимосвязанных продуктовых подкомплексов районного АПК*: молочного, мясного, плодоовощного, свеклосахарного. Эта форма интеграции порождает гораздо меньше противоречий экономических интересов между участниками, поэтому она получила более широкое распространение;

3) осуществляется *объединение всех участников в единый холдинг* на основе общей собственности;

4) происходит организация аграрных финансово-промышленных групп;

5) создаются ассоциации или союзы организации по всей воспроизводственной цепочке.

Интеграционные процессы в АПК активно развиваются в ряде регионов: в Ленинградской, Владимирской, Ярославской, Орловской, Белгородской, Самарской, Омской областях, Республике Башкортостан.

Но крупнейшими агропромышленными предприятиями России владеют иностранные компании. Например, флагман России ОАО «Омский бекон» принадлежит кипрской компании. В свою очередь «Омский бекон» является учредителем СХО Омской области. Птицефабрикой «Северная» (Ленинградская об-

ласть), самым крупным производителем мяса птицы в России, владеет нидерландская компания, которой принадлежат птицефабрики «Ломоносовская», «Войсковицы» Ленинградской области. Учредители ООО «Егорьевская птицефабрика» находятся на британских Виргинских островах. ОАО «Красная поляна плюс» расположено в Курской области, а ее учредитель – в Панаме. В свою очередь ОАО «Красная поляна плюс» владеет крупнейшими птицефабриками в Орловской области и в Чувашии. Крупными свинокомплексами Белгородской области владеет компания, расположенная на Кипре. Используя базы данных, в которых указаны сведения об учредителях СХО, был выявлен перечень и определен состав агрохолдингов России. Несмотря на то, что государственные и муниципальные агрохолдинги преобладают как по числу входящих в них СХО, так и по численности занятых и площади сельхозугодий, они значительно отстают от негосударственных агрохолдингов по доле в выручке и особенно по доле в прибыли.

Модель вертикально интегрированных холдингов и корпораций является одним из факторов стабилизации производства в АПК. Но возрождение и развитие аграрно-продовольственного комплекса требует комплексного подхода. Поэтому актуальным вопросом продолжает оставаться кооперация сельскохозяйственных предприятий снизу. При этом необходима реализация долгосрочных, трудоемких дорогостоящих проектов, направлениями которых станут:

- 1) развитие материально-технической базы рыночной инфраструктуры аграрно-продовольственного комплекса;
- 2) создание сети дорог, транспортных средств, складского хозяйства, системы безопасности сбыта;
- 3) развитие информационных систем, предоставляющих полную информацию о спросе, конкурентах, субсидиях и льготах, а также политике государства в аграрно-продовольственном секторе (кредитной, налоговой, ценовой и др.).

Вопросы для самопроверки

1. Что представляет собой предпринимательская деятельность? Назовите основные ее характеристики.
2. Дайте определение предприятию и фирме. Есть ли отличие в определениях?
3. Объясните, почему фирма стала господствующей формой организации производства в рыночной экономике?
4. Как отличаются внутренняя и внешняя среда фирмы?
5. Объясните, как сокращение транзакционных издержек влияет на повышение эффективности функционирования предприятия?
6. Проведите классификацию фирм по разным признакам. Какие признаки являются доминирующими при определении размеров предприятия?
7. Определите организационно-правовую структуру современных предприятий.
8. Что значит установление новых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики?

9. Какие организационно-правовые формы предприятий АПК Вы знаете? Охарактеризуйте их.

10. Назовите достоинства и недостатки современных организационно-правовых форм предприятий АПК.

11. Что представляет собой агропромышленная интеграция? Обозначьте ее сильные и слабые стороны.

12. Почему крупный бизнес чаще всего имеет форму акционерного общества? Как управляются АО и каковы их особенности в АПК России?

13. В чем Вы видите заинтересованность финансовых структур при создании аграрной финансово-промышленной группы?

14. Чем продиктована необходимость государственного регулирования АПК?

Тесты

1. Субъект экономической деятельности, состоящий как из одного, так и нескольких предприятий и производств – это:

- а) фирма;
- б) предприятие;
- в) корпорация;
- г) фабрика.

2. Что максимизируется в предпринимательской модели У. Баумоля:

- а) прибыль;
- б) объем продаж;
- в) темпы роста;
- г) монопольная прибыль.

3. Структура управления фирмой, технологии, финансы, планирование:

- а) составляющие внутренней среды;
- б) составляющие внешней среды;
- в) эндогенные факторы;
- г) макроэкономические условия.

4. Что представляют собой транзакционные издержки фирмы:

- а) непроизводственные затраты, возникающие в ходе хозяйственной деятельности, включающие в себя затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок;
- б) информационная составляющая издержек;
- в) комплекс маркетинговых и рекламных усилий;
- г) все перечисленное верно.

5. Понятие транзакционных издержек связывают с именем:

- а) Р.Коуза;
- б) Дж.М.Кейнса;
- в) Дж.Хикса;
- г) А.Монкретьена.

6. Какие проблемы порождает возрастание фирмы:

- а) уменьшение возможности контроля и снижение показателей эффективности;
- б) повышение производительности;
- в) снижение издержек производства;
- г) распределения прибылей и убытков.

7. По характеру деятельности предприятия делятся на:

- а) производящие материальные блага и услуги;
- б) промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, банковские, страховые;
- в) трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие;
- г) частнопредпринимательские фирмы, товарищество, корпорации.

8. Достоинствами частнопредпринимательской фирмы являются:

- а) простота организации, свобода действий;
- б) глубокая специализация;
- в) существование неограниченной ответственности;
- г) неограниченность финансовых и материальных ресурсов.

9. Фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие:

- а) кооператив;
- б) корпорация;
- в) партнерство;
- г) унитарное предприятие.

10. Определите объединение фирм, относящихся к вертикальной интеграции:

- а) обувная, нефтяная, сталелитейная;
- б) геологоразведочная, добывающая, очищающая, бытовая;
- в) добывающая, машиностроительная, текстильная;
- г) нет верного ответа.

2.2.3. Экономическая конкуренция. Совершенная и несовершенная конкуренция. Антимонопольное регулирование

Все усилия предпринимателя по организации идеального производственного процесса, который бы позволил производить большое количество товара с минимальными издержками, станут абсолютно бессмысленными, если произведенный товар не найдет своего покупателя на рынке и не будет реализован. Во многом успех или неудача предпринимательской деятельности зависят от условий выхода на рынок, от характера рыночной конкуренции на нем.

Конкуренция представляет собой соперничество экономических субъектов за наиболее выгодные условия хозяйственной деятельности. В результате конкурентной борьбы оживляется рыночная конъюнктура, возрастает общая конкурентоспособность продукции, улучшается ее качество, снижаются реализационные цены и в целом экономика «очищается» от неэффективных производителей. В таблице 6 представлена классификация основных видов конкуренции.

Таблица 6. Классификация основных форм конкуренции

Классификационный признак	Основные формы	Определение
По субъектам конкуренции	между покупателями	соперничество между покупателями, каждый из которых стремится максимизировать свой потребительский доход путем приобретения товаров и услуг по наиболее низким ценам
	между продавцами	соперничество между продавцами, каждый из которых стремится максимизировать свою прибыль путем реализации товаров и услуг наиболее выгодным способом
По методам конкуренции	ценовая	действия фирм, направленные на привлечение покупателя с помощью установления более низких, чем у соперника цен (одной из разновидностей является <i>демпинг</i> – продажа товара по заниженным ценам, не покрывающим бухгалтерские издержки) [42].
	неценовая	действия фирм, направленные на привлечение покупателя повышением ценности товаров для потребителя [42].
По характеру развития конкуренции	свободная	экономическое соперничество, не ограничиваемое никакими институциональными единицами (ни государством, ни какими-либо другими субъектами рынка)
	регулируемая	экономическое соперничество, на возможность осуществления которого влияют либо государство, либо другие институциональные единицы
По конкурентному поведению	добросовестная	экономическое соперничество между товаропроизводителями, осуществляемое законными способами
	недобросовестная	экономическое соперничество между товаропроизводителями, осуществляемое способами, противоречащими антимонопольному законодательству, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, причиняющее экономические убытки конкурентам и наносящее вред их деловой репутации [34].
По масштабам конкуренции	внутриотраслевая	экономическая борьба на рынке между товаропроизводителями одной отрасли за получение максимальной прибыли за счет завоевания наиболее выгодных условий сбыта [91].
	межотраслевая	экономическая борьба на рынке между товаропроизводителями разных отраслей за получение максимальной прибыли за счет завоевания наиболее выгодных сфер приложения капитала [91].

Классификация рынков по степени конкурентного напряжения.

Соперничество – это поведение субъектов хозяйственной деятельности на рынке. В перечне рыночных условий, которые могут влиять на осуществление соперничества, экономическая теория выделяет:

- 1) число соперников;
- 2) наличие барьеров входа/выхода на рынок;
- 3) тип продукта (наличие товаров-субститутов, то есть взаимозаменяемых товаров), реализуемого на рынке.

Число соперников на рынке как со стороны спроса (количество потребителей/покупателей), так и со стороны предложения (количество производителей/продавцов) определяет уровень рыночной концентрации, которая является одним из важнейших факторов, влияющих на степень конкурентного напряжения на рынке.

Под барьерами входа/выхода понимаются все факторы объективного или субъективного характера, которые препятствуют новым фирмам организовать прибыльное производство в отрасли либо уже функционирующим фирмам – уйти из отрасли без существенных потерь [11].

Продукт, реализуемый на рынке, может быть либо однородным, либо дифференцированным, что связано со степенью его замещаемости. Так, однородность означает, что продукты являются совершенными заменителями друг друга (субститутами). Дифференцированность предполагает, что продукты различаются физическими свойствами, объемами предоставляемых услуг, географической распространенностью и их субъективным восприятием [62].

Совокупность рассмотренных условий формирует конкурентную среду, в рамках которой и осуществляется соперничество. Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, обычно называют рыночной структурой. При классификации типов рынка используются термины, образованные от греческих слов, характеризующих принадлежность субъектов к одной из двух сторон рынка – продавцам или покупателям (poleo – продаю, psoneo – покупаю) и их численность (mono – один, duo – два, oligos – несколько, poly – много). Парная их комбинация дает наиболее простую и общую классификацию (таблица 7).

Таблица 7. Этимология терминов, обозначающих различные рыночные структуры

Численность субъектов рынка	Принадлежность субъектов рынка к стороне	
	предложения (poleo – продаю)	спроса (psoneo – покупаю)
mono – один	монополия	монопсония
duo – два	дуополия	дуопсония
oligos – несколько	олигополия	олигопсония
poly – много	полиполия	полипсония

Таким образом, в зависимости от состояния конкурентной среды, которое определяется её элементами, рыночные структуры подразделяются на различные типы, которые представлены в таблице 8.

Таблица 8. Классификация типов рыночных структур

Тип рыночной структуры	Элементы конкурентной среды			Наличие рыночной власти
	Число соперников	Барьеры входа/выхода	Тип продукта (однородный или дифференцированный)	
Совершенная конкуренция или полиполия (<i>полипсония</i>)	много	отсутствуют	однородный	нет
Несовершенная конкуренция: монополистическая конкуренция (монопсонистическая конкуренция)	много	есть, незначительные	дифференцированный	незначительна
олигополия (олигопсония)	несколько (немного)	есть, значительные	как однородный, так и дифференцированный	есть, значительная
дуополия (дуопсония)	два соперника (два продавца или <i>покупателя</i>)	есть, значительные	как однородный, так и дифференцированный	есть, значительная
монополия (монопсония)	нет соперников (один продавец или <i>покупатель</i>)	есть, непреодолимые	однородный	неограниченная

Рынок совершенной конкуренции

Рынок совершенной конкуренции представляет собой такую форму организации рынка, которая предполагает настолько большое число продавцов и покупателей на рынке, что ни один из них своим поведением не может существенно повлиять на рыночные условия. Так, модель *совершенной конкуренции* характеризуется следующими основными характеристиками:

1) однородность продукции, что означает абсолютную одинаковость всех товарных единиц с точки зрения покупателей. Это, в свою очередь, предполагает, что у покупателей нет возможности распознать, кем именно произведена та или иная единица, то есть «продукты разных предприятий абсолютно взаимозаменяемы и их кривая безразличия имеет для каждого покупателя форму прямой» [15].

2) малые размеры и многочисленность субъектов рынка [43], или атомизация субъектов. Малые размеры субъектов рынка означают, что объемы спроса и предложения даже наиболее крупных покупателей и продавцов ничтожно малы относительно масштабов рынка, то есть изменения объемов спроса и

предложения отдельных субъектов в рамках короткого периода настолько незначительны, что не могут повлиять на рыночную цену продукции. В то же время малые размеры субъектов рынка предполагают их множественность, т.е. наличие на рынке большого числа мелких продавцов и покупателей.

3) свобода входа и выхода – все продавцы и покупатели обладают полной свободой входа в отрасль (на рынок) и выхода из нее (ухода с рынка). Это предполагает совершенную мобильность покупателей и продавцов внутри рынка, отсутствие каких-либо форм экономической зависимости покупателей от продавцов. Свобода входа и выхода обеспечивается мобильностью производственных ресурсов, свободой их перетока из одной отрасли в другую, туда, где их альтернативная ценность выше [15].

4) абсолютная информированность субъектов рынка или полная прозрачность рынка – все продавцы, покупатели, посредники обладают совершенным знанием всех его параметров. Предполагается, что информация о рынке распространяется среди них мгновенно, без каких-либо затрат времени, денег и т.д.

Таблица 9. Анализ концентрации аграрного производства сельскохозяйственными товаропроизводителями Республики Башкортостан в 2008 году

Группы сельскохозяйственных организаций со среднегодовой численностью занятых в сельскохозяйственном производстве, человек	Число сельскохозяйственных организаций		В среднем на одну сельскохозяйственную организацию				Уровень рентабельности, убыточности (-) от реализации сельскохозяйственной продукции, процентов
	всего, единиц	в процентах от общего числа сельскохозяйственных организаций	среднегодовая численность, человек	площадь сельхозугодий, гектаров	посевная площадь зерновых культур, гектаров	поголовье крупного рогатого скота, голов	
до 60	665	72,6	24	3091	926	344	15
61–100	112	12,2	78	5279	1850	973	19
101–140	63	6,9	117	6661	2342	1429	15
141–180	29	3,2	160	9411	3528	1634	25
181–220	9	1,0	199	8593	3399	2142	35
221–260	10	1,1	235	9886	4118	2270	14
от 261 и выше	28	3,0	434	12852	4784	2242	19
Итого	916	100	58	4231	1396	633	18

Рынки совершенной конкуренции представляют собой идеальную рыночную структуру, практически не встречающуюся в действительности. Однако в

экономической литературе общепринято считать, что наиболее приближенными к этому типу рыночной структуры являются рынки сельскохозяйственной продукции. В таблице 9 представлен отраслевой рынок сельскохозяйственного производства в Республике Башкортостан в 2008 году [1].

Из данных таблицы 9 видно, что из 916 субъектов отраслевого рынка сельскохозяйственной продукции 665 (72,6%) являются предприятиями со среднегодовой численностью занятых до 60 человек (в среднем 24 человека). При этом на долю этой группы сельскохозяйственных товаропроизводителей приходится около 50% общей посевной площади зерновых культур, тогда как доля остальных групп соответственно составляет приблизительно 16; 12; 0,2; 3; 8,8 и 10% (на основе авторских расчетов). Что касается животноводческой отрасли, то на долю данной группы приходится около 40% поголовья крупного рогатого скота, тогда как доля остальных групп составляет соответственно 19; 15; 8; 3; 4 и 11% от общего поголовья КРС в республике. Это позволяет охарактеризовать структуру отраслевого рынка сельскохозяйственной продукции Республики Башкортостан как рынок совершенной конкуренции, поскольку на рынке функционируют большое число мелких предприятий, каждое из которых по отдельности в результате небольших размеров не может оказывать существенного влияния на конъюнктуру рассматриваемого рынка.

Рынок монополистической конкуренции

На рынке монополистической конкуренции, как и на рынке совершенной конкуренции много покупателей и много продавцов. Основной чертой и главной отличительной особенностью рынка монополистической конкуренции является дифференциация продукта [74]. Дифференциация превращает производителя в своеобразного мини-монополиста: его фирма является единственным производителем данной разновидности продукта, но на ее долю приходится совершенно незначительная часть рынка этого продукта [42]. В связи с этим спрос на товары предприятия на рынке монополистической конкуренции не является абсолютно эластичным, поскольку приверженные марке покупатели будут приобретать товар, даже если его цена несколько выше, чем у аналогов.

Монополистическая конкуренция представляет собой наиболее часто встречающуюся рыночную структуру. Она характерна для банковской сферы, издательского бизнеса, мебельного производства, производства одежды и обуви, розничной торговли, многих видов услуг и др.

Олигополия

Олигополия – это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами [50].

На рассматриваемом рынке представлено небольшое количество сравнительно крупных предприятий-продавцов однородной либо незначительно различающейся продукции. Отличительной особенностью олигопольного рынка является возможность стратегического взаимодействия конкурентов [74].

Различают однородную и дифференцированную олигополию. Однородная олигополия существует в отраслях, производящих стандартизированную продукцию (как правило, сырье и полуфабрикаты): сталь, цемент, технический

спирт, сахар и т.д. Дифференцированная олигополия предполагает производство дифференцированной продукции – автомобилей, телевизоров, компьютеров, сигарет и т.д.

Рынок материально-технических ресурсов для сельского хозяйства (I сфера АПК) – сельскохозяйственное машиностроение, производство удобрений, энергоносителей и комбикормовое производство – характеризуется олигополистической структурой.

Таблица 10. Сравнительная характеристика особенностей хозяйствования в условиях различных рыночных структур

Показатель	Совершенная конкуренция	Несовершенная конкуренция		
		монополистическая конкуренция	олигополия	монополия
Контроль над ценой (P)	Отсутствует – цена задана рынком и фирмой не определяется (фирма – «потребитель цены», или «прайстэйкер»)	Диапазон контроля цен узкий	Диапазон цен зависит от уровня согласованности действий	Значительный – цена должна быть определена фирмой (фирма – «создатель цены», или «праймэйкер»)
Спрос для фирмы (D)	Абсолютно эластичен при заданной цене	Эластичный спрос	Эластичный или малоэластичный спрос	Может быть разной эластичности, но, как правило, неэластичный
Изменение выпуска продукции одной фирмы (ΔQ) при росте объемов реализации	Не влияет на рыночный объем и цену	Практически не влияет на рыночный объем и цену	Может существенно изменить рыночный объем и цену	Изменяет рыночный объем и цену
Предельный доход фирмы (MR) при росте объемов реализации	Равен цене и остается постоянным $P = MR = \text{const}$	Падает быстрее цены $P > MR$	Падает быстрее цены $P > MR$	Падает быстрее цены $P > MR$
Общий доход при росте объемов выпуска (TR)	Растет	Может расти и падать – в зависимости от эластичности спроса	Может расти и падать – в зависимости от ответных действий конкурентов	Может расти и падать – в зависимости от эластичности спроса, но как правило, растет

К разряду неоднородной и высокодифференцированной продукции (по каждому виду продукции имеется широкий набор сортов с различными харак-

теристиками качества) относится продукция, реализуемая на рынке продовольственных товаров высокой степени переработки. Сюда относят обширный ассортимент готовых к употреблению продуктов. Такой рынок, как правило, также является олигополистическим.

По аналогии с олигополией определяется понятие олигопсонии – рыночной структуры, при которой несколько фирм-потребителей контролируют основной объем покупок на данном рынке. Такая структура характерна, например, для рынков сельскохозяйственного сырья, на которых небольшому числу продавцов (сельхозтоваропроизводителей) противостоит несколько крупных предприятий пищевой промышленности, приобретающих сельскохозяйственную продукцию в качестве сырья для его дальнейшей переработки.

Монополия

Монополия – это рынок, характеризующийся абсолютным преобладанием в экономике единоличного производителя или продавца товара, который не имеет близких заменителей. Такое преобладание предоставляет фирме, добившейся монопольного положения, исключительное право распоряжения ресурсами, установления барьеров входа/выхода на рынок и оказания давления на потребителей, а также возможность устойчивого получения прибылей и сверхприбылей [23].

В ряду рынков с монопольной структурой особое положение занимают так называемые *естественные монополии*. В связи со значительной экономией от масштаба производства и технологической нецелесообразностью развития конкуренции на рынке может существовать только один хозяйствующий субъект, полностью удовлетворяющий существующий спрос. Рассредоточенность производства на нескольких предприятиях нецелесообразна, так как это приведет к неоправданному росту затрат [24].

В экономике современных государств всегда существуют такие сферы, в которых сохранение и поддержание рыночной конкуренции нецелесообразны по причине ее экономической неэффективности (на таких рынках сохранение монополии экономически оправдано) или из соображений национальной безопасности страны. Как правило – это предприятия общественного пользования – электро-, водо- и газоснабжение, телефонная служба, железнодорожные перевозки и т.д.

Рыночная власть и показатели ее оценки

Для оценки уровня монополизации рынка необходимо определить уровень рыночной власти продавцов, под которой понимают способность экономического субъекта воздействовать на параметры рыночного равновесия (цены и объемы продаж) в собственных интересах. Главными признаками использования фирмами рыночной власти являются рост цен и снижение объемов продаж, в результате чего общество получает меньшее количество товаров по более высокой цене, нежели это возможно при конкуренции продавцов.

О степени монопольной власти предприятия можно судить, основываясь на некоторых показателях.

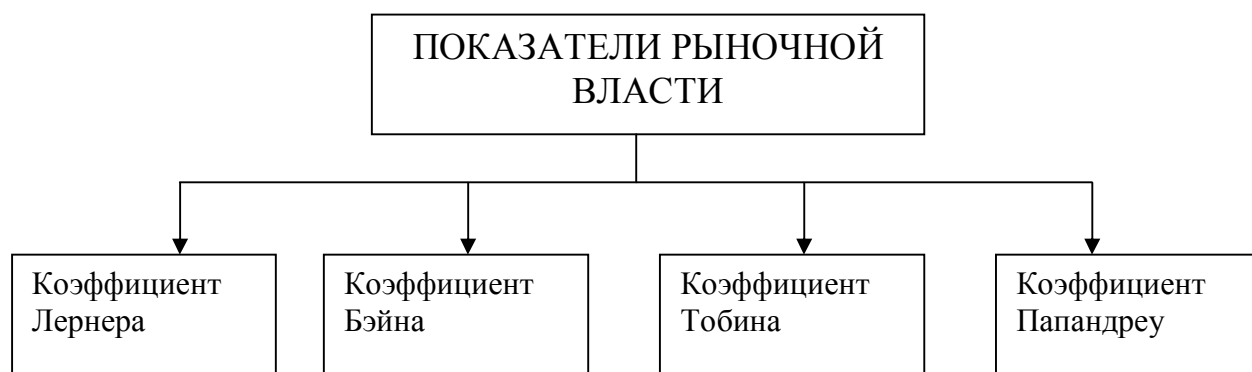


Рисунок 13. Показатели рыночной власти

Одним из основных и наиболее часто применяемых показателей, характеризующих степень рыночной власти, является *коэффициент Лернера*, который рассчитывается как отношение разницы между ценой реализации продукции и предельными издержками ее производства к цене продукции:

$$L = \frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{E_d},$$

где L – значение коэффициента Лернера;

P – цена продукции;

MC – предельные издержки выпуска продукции;

E_d – ценовая эластичность спроса.

Данный коэффициент может принимать значения от нуля до единицы. Чем больше его значение (т.е. чем больше разница между ценой продукции и величиной предельных издержек), тем выше степень монопольной власти фирмы на рынке. Для рынка совершенной конкуренции, при которой цена товара равна предельным издержкам его производства, данный коэффициент равен нулю.

Таблица 11. Значения коэффициента Лернера

Тип рыночной структуры	Коэффициент Лернера	Наличие рыночной власти
Совершенная конкуренция	0	нет
Монополистическая конкуренция	0,3–0,5	незначительна
Олигополия	0,6–0,8	есть, значительная
Рынок с доминирующей фирмой	0,8–0,9	есть, значительная
Монополия	1,0	неограниченная

Также в мировой практике используются индексы Бейна, Тобина и Папандреу. *Коэффициент Бэйна*, или «норма экономической прибыли», показы-

вает экономическую прибыль, получаемую на доллар инвестированного капитала:

$$K_6 = \frac{\Pi_6 - \Pi_n}{K_c},$$

где Π_6 – бухгалтерская прибыль;

Π_n – нормальная прибыль;

K_c – собственный капитал фирмы.

Коэффициент Тобина основан на сравнении рыночной стоимости активов фирмы (рыночная цена ее акций) с восстановительной стоимостью активов, равной сумме расходов, необходимых для приобретения активов в текущий момент времени:

$$q = \frac{p}{c},$$

где p – рыночная стоимость активов фирмы;

c – восстановительная стоимость активов фирмы.

Коэффициент Папандреу (коэффициент проникновения) показывает в процентном отношении изменение объема продаж данной фирмы при изменении цены конкурента на аналогичную продукцию на 1 %:

$$PI = \frac{\Delta Q_y^D}{\Delta P_x},$$

где ΔQ_y^D – изменение объема продаж фирмы (в процентном выражении);

ΔP_x – изменение цены конкурента на товар-субститут (в процентном выражении).

Также коэффициент Папандреу можно рассчитать как:

$$PI = \lambda_j \frac{\partial Qd_i}{\partial P_j} * \frac{P_j}{Qd_i},$$

где Qd_i – объем спроса на товар фирмы, обладающей монопольной властью;

P_j – цена конкурента;

λ_j – коэффициент ограниченности мощности конкурентов, который определяется как отношение потенциального увеличения выпуска продукции к росту объема спроса на товар, вызванного понижением цены.

Однако в связи со сложностью расчетов индексы Бейна, Тобина и Папандреу редко используются в практической деятельности антимонопольных органов, как в России, так и за рубежом.

Показатели рыночной концентрации. Рыночная власть производителя может быть различной силы. Сильная рыночная власть отдельного производителя означает его доминирующее положение на отраслевом рынке, то есть такое положение производителя (или группы производителей) на рынке определенной продукции, которое позволяет оказывать решающее влияние на условия реализации продукции, устранять с отраслевого рынка других производителей или препятствовать доступу на рынок новых производителей.

В соответствии с Федеральным законом «О защите конкуренции» в нашей стране доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта,

доля которого на рынке определенного товара превышает 50% [77]. Таким образом, доминирующее положение на рынке означает концентрацию рыночной власти у одного производителя, что в свою очередь означает высокую степень монополизации отраслевого рынка. Для количественной оценки уровня рыночной концентрации применяется ряд показателей (рисунок 14 [23]).

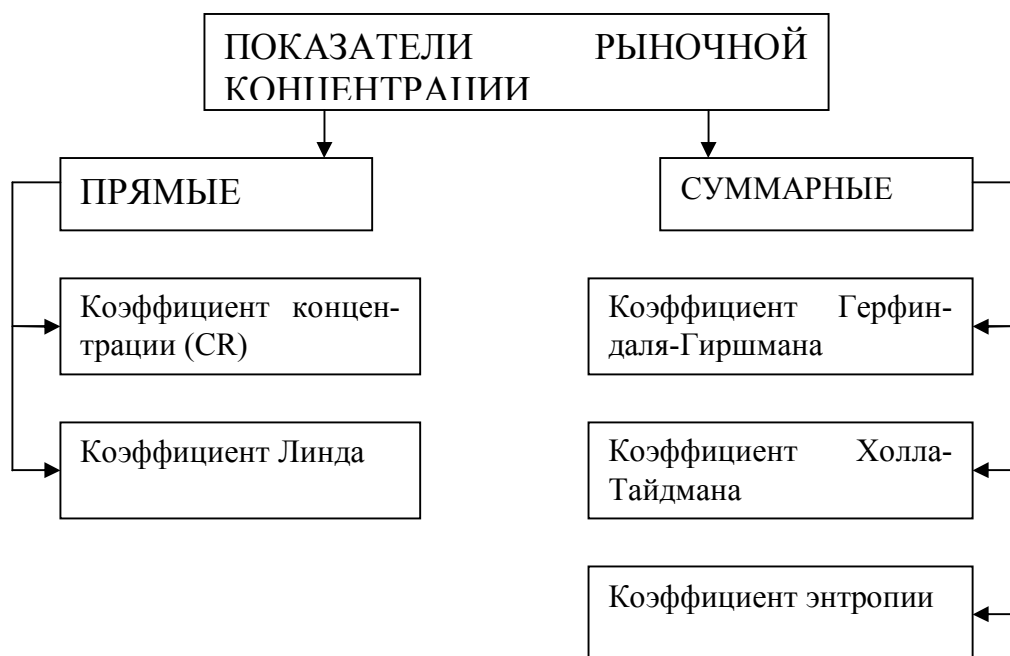


Рисунок 14. Показатели экономической концентрации

Однако в статистической практике и деятельности антимонопольных органов как в России, так и в промышленно развитых странах из всех обозначенных измерителей чаще всего используются коэффициент концентрации и индекс Герфиндаля-Гиршмана.

Коэффициент концентрации – это выраженное в процентах отношение объема продаж определенного количества крупнейших фирм (например, трех, четырех, шести или восьми) к общему отраслевому объему продаж.

$$CR_i = \sum_{i=1}^n S_i,$$

где CR_i – индекс концентрации i фирм, %;

S_i – доля продаж i -й фирмы в общем объеме реализации на рынке, %;

n – количество хозяйствующих субъектов на рынке.

В большинстве развитых стран коэффициент концентрации обязателен при статистическом мониторинге состояния рынка, причем в разных странах рассчитываются доли разного числа предприятий. В США и Франции это доли 4, 8, 20, 50 и 100 крупнейших компаний. В ФРГ, Великобритании, Канаде для подобных расчетов обычно берутся данные о 3, 6, 10 и т.д. предприятиях, функционирующих на рынке. В России этот показатель стал рассчитываться в официальной статистике с 1992 г. для трех (CR-3), четырех (CR-4), шести (CR-6) и восьми (CR-8) крупнейших продавцов [24].

Также одним из наиболее часто применяемых показателей является коэффициент Герфиндаля-Гиршмана, который при характеристике уровня монополизации рынка учитывает как численность предприятий, так и неравенство их положения на рынке.

Индекс Герфиндаля-Гиршмана рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей всех фирм в определенной отрасли:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

где HHI – индекс Герфиндаля-Гиршмана,

S_i – доля продаж i -й фирмы в общем объеме реализации на рынке, %;

n – количество хозяйствующих субъектов на рынке.

Максимальное значение индекса наблюдается при полной монополизации рынка одним продавцом ($HHI = 100^2 = 10000$). Чем меньше HHI (значение коэффициента стремится к единице), тем меньше концентрация, тем при прочих равных условиях сильнее конкуренция на данном рынке и тем слабее рыночная власть отдельных предприятий.

Таблица 12. Значения коэффициента концентрации и индекса Герфиндаля-Гиршмана при оценке различных типов рыночных структур

Типы рынков		Значения CR-3 и HHI	Значения CR-4 и HHI
Монополия		На рынке монополии только 1 производитель, потому показатели CR-3 и CR-4 рассчитать не представляется возможным CR-1 = 100% HHI = 10000	
Олигополия:	высококонцентрированная олигополия	При 70% < CR-3 < 100% 2000 <	При 80% < CR-4 < 100% 1800 < HHI < 10000
	среднеконцентрированная олигополия	При 45% < CR-3 < 70% 1000 < HHI < 2000	При 45% < CR-4 < 80% 1000 < HHI < 1800
Монополистическая конкуренция		При CR-3 < 45% HHI < 1000	При CR-4 < 45% HHI < 1000
Совершенная конкуренция		CR-3 → 0% HHI → 1	CR-4 → 0% HHI → 1

В качестве альтернативного показателя концентрации при оценке состояния конкурентной среды на товарных рынках предлагается использование индекса Линда [18]. **Индекс Линда** определяет степень неравенства между лидирующими на рынке продавцами товара:

$$L = \frac{1}{k(k-1)} * \sum_{i=1}^k Q_i,$$

где k – число крупных продавцов (не менее двух);

i – число ведущих продавцов среди k крупных продавцов;

Q_i – отношение между средней долей рынка i продавцов и долей k продавцов, которое рассчитывается по следующей формуле.

$$Q = \frac{\frac{A_i}{i}}{\frac{A_k - A_i}{k - i}},$$

где A_i – общая доля рынка, приходящаяся на i продавцов;

A_k – доля рынка, приходящаяся на k крупных продавцов.

Индекс Линда используется в качестве определителя «границы» олигополии следующим образом: рассчитывается для $k=2$, $k=3$ и т.д., пока $L > L_{k+1}$, т.е. не будет получено первое нарушение непрерывности показателя L . На основе полученных данных устанавливается характер олигополии: если на рынке господствуют 2-3 фирмы, то олигополия является «жесткой», если 6-7 фирм занимают 70-80% рынка – олигополия считается «расплывчатой».

Коэффициент Холла-Тайдмана рассчитывается на основе сопоставления относительных рангов фирм на рынке:

$$HT = \frac{1}{2(\sum_{i=1}^n R_i q_i) - 1},$$

где HT – индекс Холла-Тайдмана;

q_i – рыночная доля i -той фирмы;

R_i – ранг i -й фирмы;

n – число предприятий в отрасли.

Максимальное значение индекса равно 1 (в условиях монополии), минимальное – $1/n$ (на рынке совершенной конкуренции). По экономическому смыслу данный коэффициент сходен с индексом Герфиндаля-Гиршмана, однако к достоинствам коэффициента Холла-Тайдмана следует отнести возможность учета соотношения размеров предприятий – крупных продавцов, что помогает провести более глубокий анализ рыночной структуры.

Коэффициент энтропии – представляет собой среднюю долю предприятий, действующих на рынке, взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины:

$$E = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n s_i \ln\left(\frac{1}{s_i}\right),$$

где E – индекс энтропии Теиля,

s_i – рыночная доля i -й фирмы;

$\ln(1/s_i)$ – натуральный логарифм величины, обратной рыночной доли i -й фирмы;

n – число предприятий в отрасли.

Коэффициент энтропии характеризует степень деконцентрации рынка и позволяет более глубоко исследовать уровень и динамику концентрации: чем больше E , тем больше экономическая неопределенность, тем ниже уровень концентрации продавцов на рынке [24].

Современная конкуренция является регулируемой, причем ее правительственное регулирование является одним из важнейших компонентов системы государственного регулирования экономики.

Государственное регулирование конкурентных отношений может осуществляться в двух формах: конкурентной и антимонопольной политики. Поскольку «конкурентная политика – это, прежде всего, формирование системообразующих правил, а также соответствующих механизмов, которые делают данные правила жизнеспособными» [80], а «антимонопольное регулирование – это целенаправленная государственная деятельность, осуществляемая на основании и в пределах, допускаемых действующим законодательством, по установлению и реализации правил ведения экономической деятельности на товарных рынках с целью защиты добросовестной конкуренции и обеспечения эффективности рыночных отношений» [75], то различия их заключаются в том, что первая предполагает создание условий, «правил» для поддержания соперничества на рынках, в то время как вторая представляет собой реализацию мер по выявлению, пресечению и наказанию субъектов, нарушивших правила конкуренции. При этом общей целью конкурентной и антимонопольной политики является создание условий для формирования эффективной конкурентной среды. Таким образом, в регулировании конкуренции выделяют следующие направления:

- 1) меры по созданию и развитию конкурентной среды;
- 2) меры по ограничению монополизма, доминирующего положения на рынке;
- 3) меры по защите конкуренции, пресечение действий, направленных на ограничение конкуренции.

В экономической и юридической литературе по антимонопольному регулированию принято различать две основные модели государственного антимонопольного регулирования: американскую и европейскую [17].

Американская модель строится на принципе запрещения монополии как структурной единицы независимо от социально-экономических последствий ее деятельности. Сторонники такого подхода (структуралистский) утверждают, что отрасль, имеющая монополистическую структуру, обязательно будет негативной с общественной точки и должны подпадать под действие антимонопольного законодательства.

Европейская модель, в отличие от американской, делает упор на принцип контроля за злоупотреблениями. Такой подход, называемый бихевиористским, акцентирует внимание не на структуре отрасли, а на поведении отдельных хозяйствующих субъектов. В этой модели незаконной провозглашается только та монополия, социально-экономические последствия которой имеют для общества негативный характер.

Российская практика антимонопольного регулирования тяготеет больше к европейской модели. Это находит выражение в содержании российского антимонопольного законодательства, основанного на Федеральном законе №135-ФЗ «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. (посл. ред. 01.03.2011) [77], в котором определяются организационные и правовые основы защиты конкуренции.

Главным антимонопольным органом в России является Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации, которая выполняет следующие основные функции [53]:

1) обеспечивает государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий и рекламы;

2) выявляет нарушения антимонопольного законодательства, принимает меры по прекращению нарушения антимонопольного законодательства и привлекает к ответственности за такие нарушения;

3) предупреждает монополистическую деятельность, недобросовестную конкуренцию, другие нарушения антимонопольного законодательства;

4) осуществляет государственный контроль за экономической концентрацией в сфере использования земли, недр, водных и других природных ресурсов, в том числе при проведении торгов, в случаях, предусмотренных федеральными законами.

Вопросы для самопроверки

1. В чем выражается эффективность конкурентных рынков?
2. К чему стремится любой субъект рынка: к действию в условиях свободной конкуренции или к завоеванию монопольного положения на рынке?
3. Что такое рыночная структура и каковы ее основные признаки?
4. Чем несовершенная конкуренция отличается от совершенной?
5. Что такое барьеры входа/выхода на рынок?
6. Что такое монополия? Назовите основные типы монополий. На Ваш взгляд, монополия – это «зло» или «благо»?
7. Каковы позитивные и негативные последствия олигополизации рынка?
8. Каковы особенности рынка монополистической конкуренции?
9. Что, на Ваш взгляд, означает дифференциация продукта в условиях монополистической конкуренции?
10. Каковы основные положения политики антимонопольного регулирования и методы ее реализации в различных странах мира?

Тесты

1. Что из ниже перечисленного не является условием совершенной конкуренции:

- а) свобода входа на рынок;
- б) свобода выхода с рынка;

- в) диверсификация производства;
- г) большое число продавцов и покупателей.

2. Одной из основных черт монополистической конкуренции является то, что:

- а) фирмы не могут свободно входить и выходить с рынка;
- б) на рынке действует ограниченное число фирм;
- в) фирма, действующая на рынке, выпускает дифференцированную продукцию;
- г) на рынке имеется свободный доступ к информации.

3. В условиях совершенной конкуренции спрос на товар:

- а) совершенно неэластичный;
- б) совершенно эластичный;
- в) неэластичный;
- г) эластичный.

4. Фирма в условиях монополистической конкуренции производит:

- а) уникальный продукт;
- б) дифференцированный продукт;
- в) стандартизированный продукт;
- г) обычный продукт.

5. Общей чертой рынков совершенной и монополистической конкуренции является:

- а) выпуск дифференцированных товаров;
- б) наличие множества покупателей и продавцов;
- в) выпуск однородных товаров;
- г) зависимость рыночного поведения каждой фирмы от реакции конкурентов.

6. Целями государственной антимонопольной политики являются:

- а) снижение уровня рыночных цен;
- б) увеличение объемов продаж товаров;
- в) увеличение прибыльности компаний, занимающих доминирующее положение на рынке;
- г) максимизация налоговых поступлений в государственный бюджет.

7. Если число фирм в отрасли стремится к бесконечности, то индекс Герфиндаля-Гиршмана:

- а) отрицателен;
- б) стремится к нулю;
- в) стремится к единице;
- г) тоже стремится к бесконечности.

8. В условиях монополистической конкуренции индекс Лернера:

- а) положителен;
- б) отрицателен;
- в) равен нулю;
- г) равен единице.

9. Какое из следующих утверждений справедливо для продавца, работающего на рынке совершенной конкуренции:

- а) он не станет рекламировать свою продукцию;

- б) долгосрочное равновесие для него означает наличие экономической прибыли;
- в) продаваемые им товары имеют фирменный знак;
- г) продаваемые им товары несколько отличаются от товаров конкурентов.

10. В авиастроении США на долю 8 крупнейших фирм приходится 81% продаж. К какому типу рыночной структуры можно отнести авиастроительный рынок в США?

- а) совершенная конкуренция;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) олигополия;
- г) монополия.

11. Предельный доход монополиста снижается быстрее цены. Так как:

- а) снижается эластичность;
- б) снижается цена продукта;
- в) снижение цены происходит не на каждую дополнительную, а на все единицы товара, выпущенные в данный период.

12. В отличие от совершенного конкурента монополист:

- а) защищен от конкуренции входными барьерами;
- б) не зависит от спроса;
- в) выпуская больше продукта, получает более высокий доход;
- г) не сталкивается с проблемой убытков;
- д) не может получить экономическую прибыль в долгосрочном периоде.

13. Если производство в отрасли распределено между несколькими фирмами, контролирующими рынок, то такая структура рынка называется:

- а) совершенной конкуренцией;
- б) монополистической конкуренцией;
- в) олигополией;
- г) монополией.

14. Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, как и ряд других процессов, обычно называют:

- а) рыночной структурой;
- б) инфраструктурой производства;
- в) экономической моделью;
- г) все ответы верны.

15. Ценовая конкуренция предполагает:

- а) увеличение расходов на рекламу;
- б) продажу товаров и услуг по ценам ниже, чем у конкурента;
- в) продажу товаров более высокого качества и надежности;
- г) продажу товаров и услуг по ценам выше, чем у конкурентов.

16. Условиям совершенной конкуренции наиболее соответствуют рынок:

- а) автомобилей;
- б) сельскохозяйственной продукции;

- в) теплоснабжения в городах;
- г) парикмахерских услуг.

17. Рынок олигополии отличается от рынка монополистической конкуренции тем, что:

- а) производимые товары являются уникальными;
- б) существуют высокие барьеры входа на рынок;
- в) осуществляется дифференциация товаров;
- г) предельные издержки равны предельным доходам.

18. Рынок, на котором присутствуют несколько крупных потребителей и множество мелких производителей, обладает рыночной структурой:

- а) олигополия;
- б) монополия;
- в) олигопсония;
- г) полипсония.

19. Примером естественной монополии является:

- а) ОАО АНК «Башнефть»;
- б) ОАО «Альфа-банк»;
- в) ЗАО «Издательство «Российская газета»;
- г) ОАО «Российские железные дороги».

20. Олигополия – это рыночная структура, где функционирует:

- а) большое количество конкурирующих фирм, производящих однородный продукт;
- б) большое количество конкурирующих фирм, производящих дифференцированный продукт;
- в) небольшое количество конкурирующих фирм;
- г) только одна крупная фирма;
- д) только один крупный покупатель.

Задачи

1. На рынке действуют три фирмы. Удельный вес в общих продажах на рынке у фирмы А составляет 40%, у фирм В и С – по 30%.

Определите значение индекса Герфиндаля-Гиршмана.

2. Монопольная цена равна 100 рублям, предельные издержки – 90 рублей.

Определите индекс монопольной власти (индекс Лернера).

3. Вы – совершенный конкурент («ценополучатель»).

Если рыночная цена на помидоры установится на уровне 50 рублей за 1 кг, каков будет Ваш предельный доход (MR) при объеме продаж 100 кг?

Определите, чему будет равен Ваш средний доход (AR)? Как изменятся предельный и средний доход при снижении объема продаж до 20 кг?

Тема 2.3 Издержки производства и прибыль

2.3.1. Сущность и классификация издержек

Производство – объективное условие человеческой жизни, позволяющее решать проблему дефицита благ в условиях безграничных потребностей человека и общества.

Производство – процесс преобразования ресурсов в экономические блага, прямо или косвенно служащие удовлетворению человеческих потребностей.

В системе общественного воспроизводства фаза производства выступает исходным пунктом, в котором создается благо, подлежащее в дальнейшем распределению, обмену и потреблению.

С точки зрения микроэкономического подхода под производством понимается соединение предприятием факторов производства (земли, труда, капитала) для осуществления выпуска благ с целью получения прибыли.

В условиях рыночного хозяйства стоимость привлекаемых предпринимателем факторов производства принимает форму издержек производства.

Издержки производства – затраты, связанные с привлечением экономических ресурсов, необходимых для создания материальных благ и услуг.

Природа издержек характеризуется двумя ключевыми положениями, которые определяют исходные предпосылки их анализа:

- 1) ограниченность, редкость ресурсов;
- 2) альтернативность использования ресурса.

Поэтому любое решение об использовании экономических ресурсов в производстве одного блага связано с необходимостью отказа от использования этих же ресурсов для производства иных благ.

По своей экономической природе издержки производства – совокупная оценка тех выгод, которые могут принести ресурсы при наилучшем их применении. Вывод: между реальными денежными затратами на покупку ресурсов и затратами, обуславливающими принятие экономического решения по использованию ресурсов, существуют различия.

Экономические издержки (вмененные, альтернативные) – затраты, обусловленные использованием экономических ресурсов в производстве данного блага, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же ресурсов для создания иных благ.

С точки зрения предпринимателя, **экономические издержки** – выплаты, которые фирма осуществляет поставщику ресурсов, чтобы привлечь ограниченные ресурсы в *данное* производство и отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Данные выплаты могут быть *внешними (явными, бухгалтерскими)* и *внутренними (неявными, неоплачиваемыми, имплицитными)*.

Внешние издержки – денежные платежи внешним поставщикам факторов производства (заработная плата наёмного персонала, плата за сырьё и др.). Они отражают реальное движение денежных потоков и фиксируются в бухгалтерских документах.

Внутренние издержки – затраты по удержанию *собственных* ресурсов от альтернативного использования (величина упущенных доходов, которые могли бы быть получены от альтернативного использования собственных ресурсов).

Внутренние затраты фактора «предпринимательская способность» отображает категория «нормальная прибыль».

Нормальная прибыль – минимальный объем дохода, существующий в данной отрасли, в данное время и который может удержать предпринимателя в рамках *данного* бизнеса. Цель выделения нормальной прибыли в структуре экономических издержек – проведение разграничения между уровнями эффективности производства. Если включающие нормальную прибыль экономические издержки ниже цены производимого блага, то это будет означать получение сверхприбыли, а значит, и более эффективное, относительно среднеотраслевого уровня, использование ресурсов.

Сумма внутренних и внешних издержек в совокупности представляет собой экономические издержки.

Различия между бухгалтерскими и экономическими издержками носят не только качественный (различная природа), но и количественный (количественно не совпадают) характер.

В структуре экономических издержек могут выделяться безвозвратные издержки и транзакционные издержки.

Безвозвратные издержки – это ранее произведенные, но не принимаемые во внимание при принятии текущего решения затраты. В случае, если ресурс не имеет альтернативного использования, его вменённые издержки будут равны нулю, поэтому являясь частью бухгалтерских издержек, они не включаются в экономические издержки (обычно это невозполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением масштаба, вида или места деятельности).

Транзакционные издержки – затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок, на заключение и выполнение контрактов (могут относиться как ко внутренним, так и внешним издержкам). Предполагают поиск информации о потенциальных партнерах, маркетинговые и рекламные усилия и др.

В рыночной среде любое предприятие (фирма) вынуждено ориентировать свои усилия на получение прибыли, иначе оно будет вытеснено с рынка в процессе рыночной конкуренции как неэффективный хозяйствующий субъект. Поэтому, главный мотив предпринимательской деятельности – получение прибыли.

Прибыль (чистый доход) – это обобщающий показатель финансовых результатов производственной деятельности, рассчитываемый как разница между выручкой (валовым доходом) и издержками.

Выручка (валовой доход) – денежные средства, полученные от продажи (реализации) произведенного продукта. Рассчитывается как произведение цены единицы продукта на объем продаж.

Существование различий в видах издержек производства обуславливает различия в видах прибыли.

Экономическая прибыль – это излишек общей выручки над суммой внешних (явных, бухгалтерских) и внутренних (неявных, неоплаченных, имплицитных) издержек.

Экономическая прибыль = Выручка – Экономические издержки

Бухгалтерская прибыль – это излишек общей выручки над внешними (явными, бухгалтерскими) издержками.

Бухгалтерская прибыль = Выручка – Бухгалтерские издержки

Соотношения между различными видами издержек и различными видами прибыли представлены на рисунке 15.

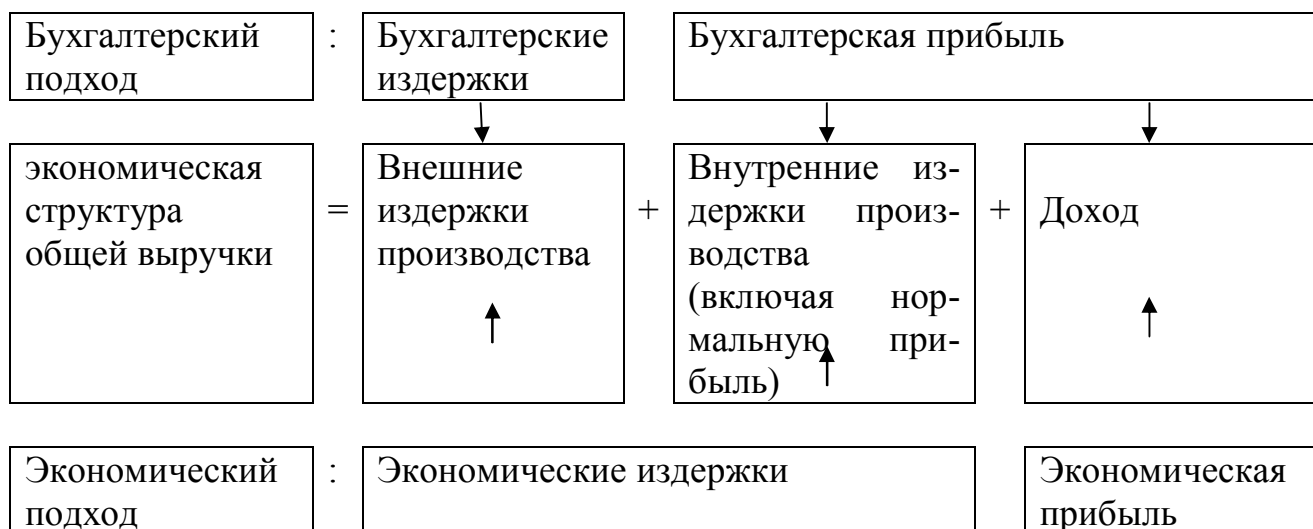


Рисунок 15. Экономические и бухгалтерские издержки, экономическая и бухгалтерская прибыль в экономической структуре общей выручки

Прибыль в экономике выполняет ряд важнейших функций:

1) является двигателем экономического развития. В условиях рыночной экономики от величины прибыли зависит, какие блага и в каком количестве будут производиться, поскольку каждый предприниматель ищет то количество товара и ту цену, при которых он сможет максимизировать прибыль;

2) способствует эффективному распределению ресурсов. Ресурсы распределяются среди фирм и отраслей на основе способности последних платить. Готовность фирм платить за экономические ресурсы, в свою очередь, определяется их прибыльностью. Прибыльно функционировать будет только та фирма, продукция которой пользуется спросом. Эффективное распределение ресурсов означает, что они направляются на производство именно той продукции, которая необходима обществу сегодня;

3) стимулирует нововведения. Фирмы, первыми освоившие *эффективные* новации, имеют возможность получать дополнительный доход и максимизировать свои прибыли. Снижение издержек, рост производительности труда расширяют границы производственных возможностей общества.

Проблема эффективности производства – одна из ключевых проблем экономики. Рассмотрим технологическую эффективность и экономическую эффективность.

Технологическая эффективность – характеристика производства, которая определяет в *натуральном выражении* оптимальное (лучшее из всех возможных) сочетание факторов производства, применяемых для заданного объема выпуска.

Технология – это определённая устойчивая комбинация факторов производства. Развитие новых технологий позволяет применять новые способы производства, которые обеспечивают более эффективное использование факторов производства.

Отражением технологической эффективности производства служит производственная функция. **Производственная функция** – функциональная взаимосвязь, отображающая зависимость между вводимой комбинацией факторов производства и объемом выпуска продукции.

Аналитически данная зависимость представляется в виде:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n),$$

где Q – максимальный объем производства при заданных затратах факторов;

F_1, F_2, \dots, F_n – количество использованных факторов производства.

Производственная функция отражает специфику технологии и может быть выражена разными типами уравнения. Например, при одном вводимом факторе F :

$$Q = a + bF \text{ – уравнение линейного типа;}$$

$$Q = a + bF + cF^2 \text{ – уравнение квадратичного типа;}$$

$$Q = a + bF + cF^2 + dF^3 \text{ – уравнение кубического типа;}$$

$$Q = aF^b \text{ – уравнение степенного типа.}$$

Свойства производственной функции:

- 1) каждая конкретная производственная функция описывает определённую технологическую взаимосвязь;
- 2) описывает альтернативные варианты использования факторов;
- 3) отражает максимальное значение выпуска для каждой вводимой комбинации факторов производства;
- 4) отражает границы рационального использования ресурсов (их технологически эффективные комбинации);
- 5) выводятся на основе анализа эмпирических данных конкретного производственного процесса;
- 6) являются базой для выведения функции затрат (издержек производства).

Экономическая эффективность – характеристика производства, определяющая такое сочетание факторов производства, при котором заданный объем выпуска обеспечивается с наименьшими *стоимостными затратами*.

Т.к. для каждой данной технологии уровень затрат определяется ценами, используемых в ней факторов, то ими же будет определяться экономическая эффективность самих технологий.

2.3.2. Издержки производства в краткосрочном периоде

Краткосрочный период деятельности фирмы – период, в течение которого *некоторые* факторы производства остаются *постоянными, фиксированными*. Объемы производства можно изменить за счёт изменения количества *других переменных* факторов производства.

Задачи анализа производства в краткосрочном периоде:

1) определить влияние изменения количества переменного фактора на объем выпуска;

2) выявить условия эффективности переменного фактора.

Функция производства краткосрочного периода показывает выпуск, который может осуществлять фирма путём изменения количества переменного фактора при данном количестве постоянных факторов.

Предположим: $Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n)$, где F_1 – переменный фактор, остальные – F_2, \dots, F_n – постоянные факторы, Q – объем выпуска.

Чтобы отразить влияние переменного фактора на объем выпуска, вводятся понятия совокупного, среднего и предельного продукта (рисунок 16).

Анализ производственной функции короткого периода позволяет сделать вывод: оптимальным является использование такого количества переменного фактора, при котором достигается максимальный выпуск продукции.

Один и тот же фактор производства может применяться в разных производственных процессах, в каждом из которых он может использоваться с разной интенсивностью. Так как отдача от переменного фактора зависит от используемого его количества, то проблема эффективного применения фактора трансформируется в задачу оптимизации его распределения между различными производственными процессами.

Сделаем вывод: ресурс используется эффективно, если его предельная производительность одинакова во всех процессах.

Ранее отмечалось, что, помимо технологической эффективности для предприятий, функционирующих в условиях рыночных отношений, важна оценка экономической эффективности технологий.

Так как затраты производства зависят от количества использованных факторов и их цен, то критерием отбора становится экономическая эффективность. Экономическая эффективность характеризует производство с точки зрения денежных затрат, принимающих форму издержек производства. Значит, проблема оптимизации производства перетекает в задачу минимизации производственных издержек.

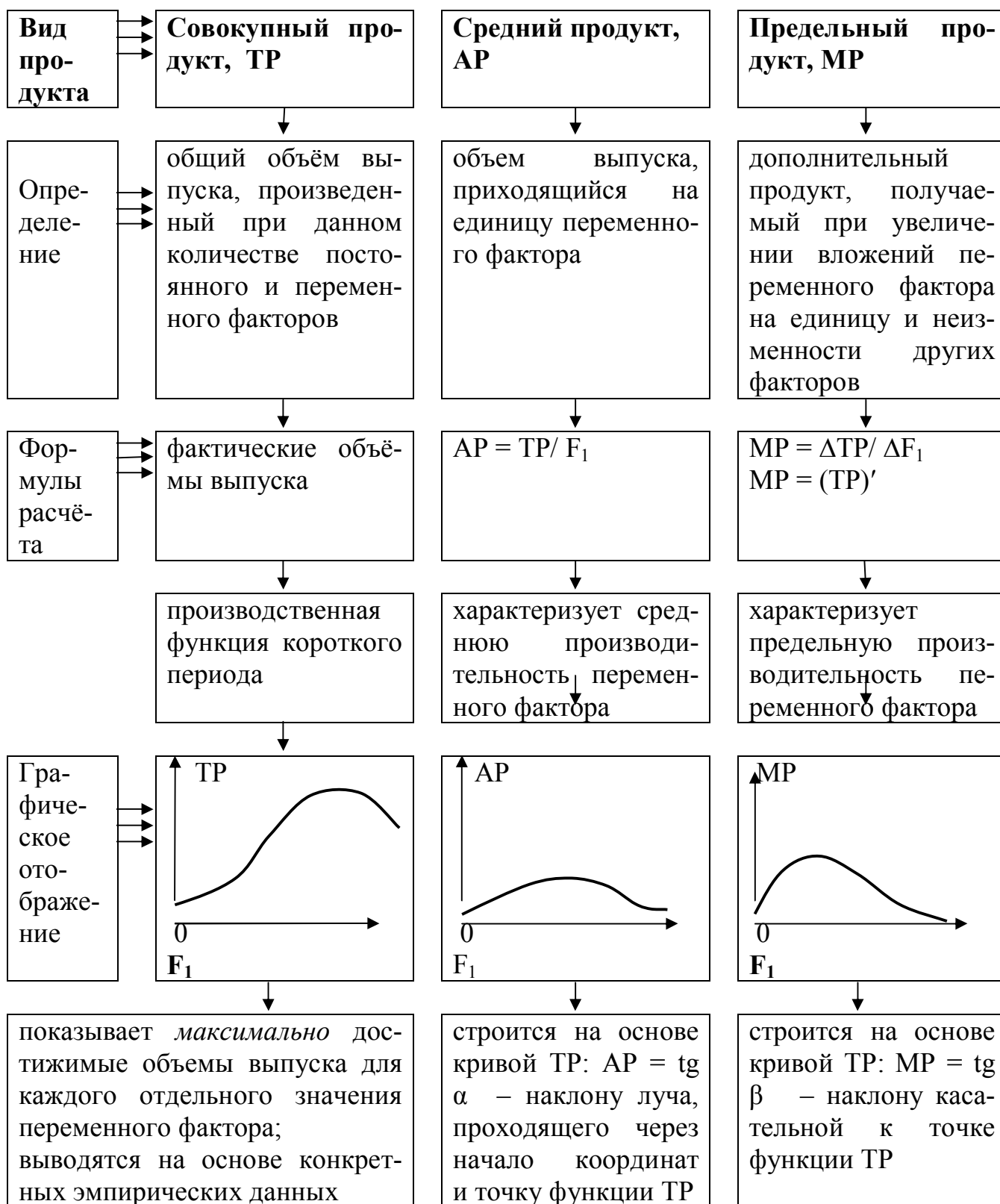
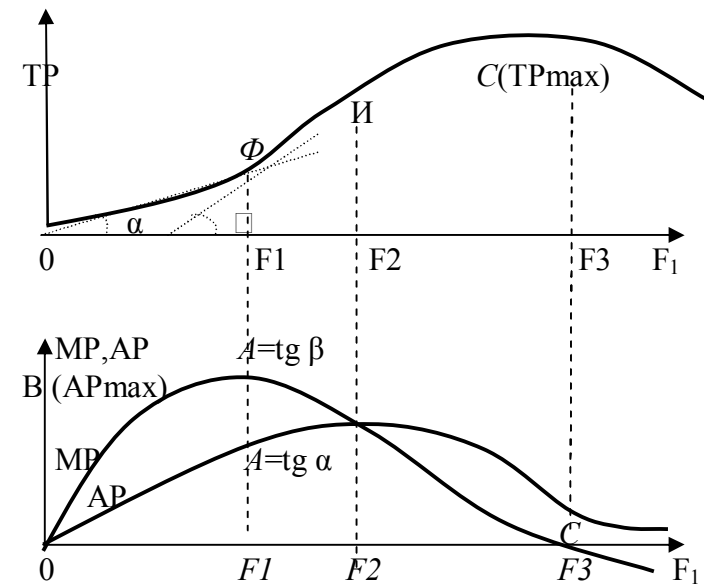


Рисунок 16. Совокупный, средний и предельный продукт

Взаимосвязь между общим, средним и предельным продуктами отражает закон убывающей предельной производительности (отдачи) (рисунок 17).



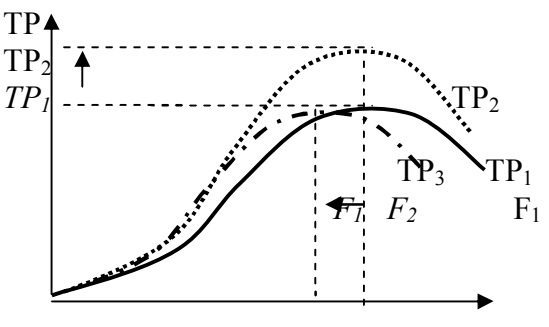
Закон убывающей предельной отдачи: при введении в производство дополнительных единиц переменного фактора при условии, что все остальные применяемые факторы постоянны, предельная отдача этого фактора сначала быстро растет, затем начинает снижаться вплоть до отрицательных значений (выражается в снижении относительного, а далее абсолютного объемов выпуска продукции)

если $AP < MP$, то AP растёт
 при $AP = MP$, AP max (точка B)
 если $AP > MP$, то AP снижается
 при $MP = 0$, TP max (точка C)

рост предельной производительности	рост средней производительности	рост общей производительности (MP и AP снижаются, но TP растёт, т.к. растёт отдача от постоянного фактора)	снижение общей производительности
растущая предельная отдача переменного фактора	убывающая предельная отдача переменного фактора	отрицательная отдача переменного фактора	
экономическая область —область рационального использования факторов			
===	обеспечение общей эффективности производства	===	
1 стадия	2 стадия	3 стадия	
$MP > AP$, значит $E_Q > 1$, производство является эластичным по переменному фактору. в точке B: $MP = AP$, значит $E_Q = 1$	$MP < AP$, значит $E_Q < 1$ производство не эластично по переменному фактору.	в точке C: $MP = AP = 0$, значит $E_Q = 0$	

закон применим на краткосрочном отрезке времени, и носит относительный характер. НТП раздвигает его границы.

Влияние технического прогресса на производство в коротком периоде:
 1) увеличение объема выпуска (TP_1 до TP_2) при данном количестве производственных факторов (F_2)
 2) снижение затрат факторов (F_2 до F_1) при производстве данного объема выпуска ($\max TP_1 = \max TP_3$)



эластичность производства (E_Q) показывает относительное изменение общего объема выпуска ($\Delta TP/TP$) в ответ на относительные изменения переменного фактора ($\Delta F_1/F_1$); $E_Q = (\Delta TP/TP)/(\Delta F_1/F_1)$, значит $E_Q = MP/AP$

Рисунок 17. Производственная функция короткого периода. Закон убывающей предельной отдачи (убывающей предельной производительности)

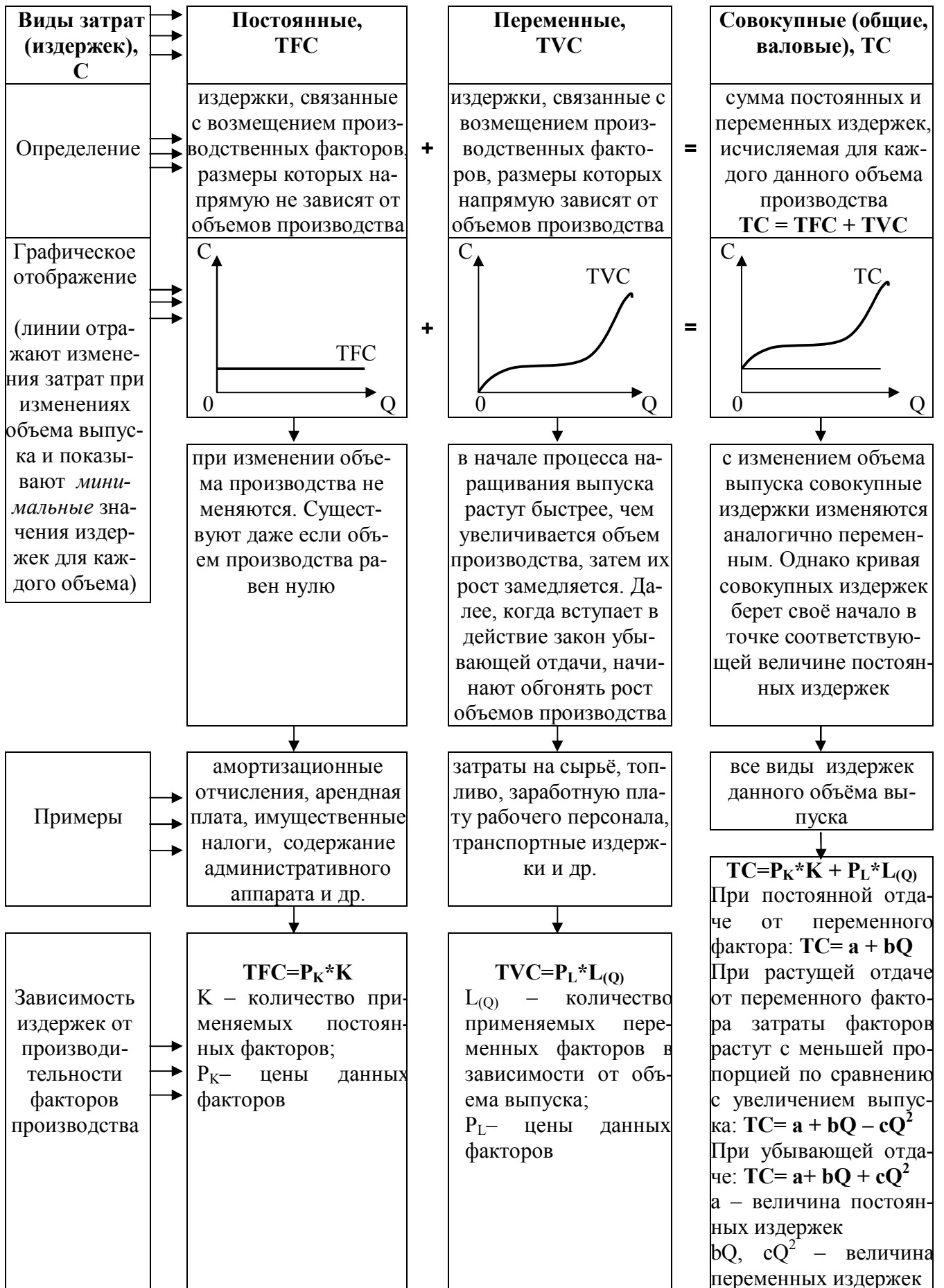


Рисунок 18. Классификация общих издержек в краткосрочном периоде деятельности фирмы

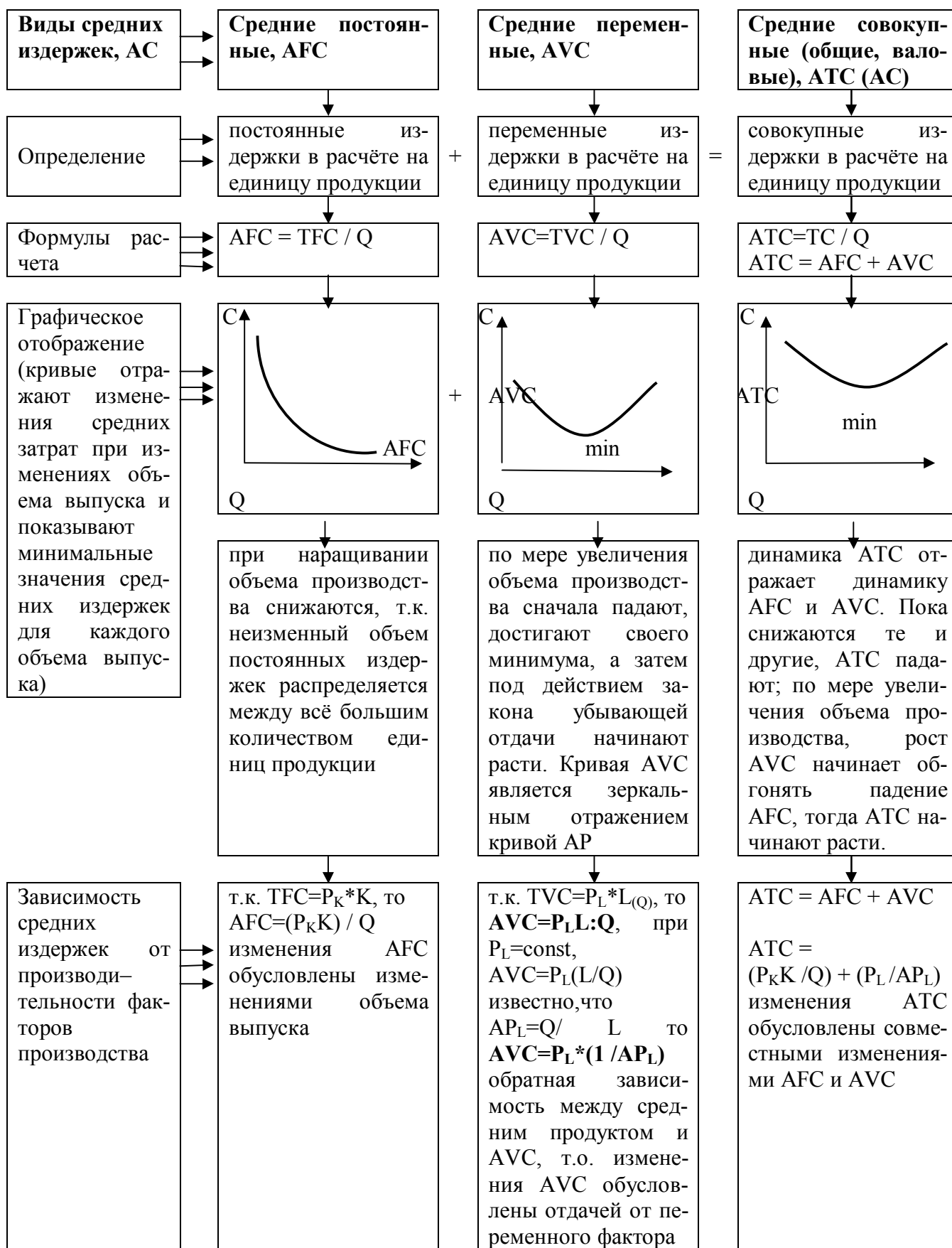


Рисунок 19. Классификация средних издержек в краткосрочном периоде деятельности фирмы

Функция затрат – это функция, которая описывает изменения издержек производства в зависимости от изменений объема выпуска при неизменности цен факторов производства.

В краткосрочном периоде затраты фирмы на покупку постоянных производственных факторов примет форму постоянных издержек производства, затраты на покупку переменных факторов – переменных издержек. Классификация общих издержек производства в краткосрочном периоде деятельности фирмы и их характеристики представлены на рисунке 18.

Помимо валовых издержек, фирма анализирует величину и структуру затрат, приходящихся на единицу продукции. Предприниматель, сравнивая затраты на единицу продукции с ценой, получает представление об эффективности работы фирмы. **Средние издержки** – издержки, приходящиеся на единицу производимой продукции. Они подразделяются на средние постоянные издержки, средние переменные издержки, средние совокупные (суммарные, валовые, общие) издержки (рисунок 19).

Отдельную группу представляют предельные издержки, которые характеризуют изменение общих издержек, вызванное удельным изменением объема выпуска. **Предельные издержки** – это прирост общих издержек, вызванный увеличением объема выпуска на единицу. Учитывая, что величина предельных издержек представляет собой показатель *приращения стоимостной функции производства*, то она может быть определена как первая *производная функции общих издержек*. Предельные издержки решающим образом влияют на выбор фирмой объема производства, ибо это именно тот показатель, на который фирма может воздействовать. Характеристика предельных издержек представлена на рисунке 20.

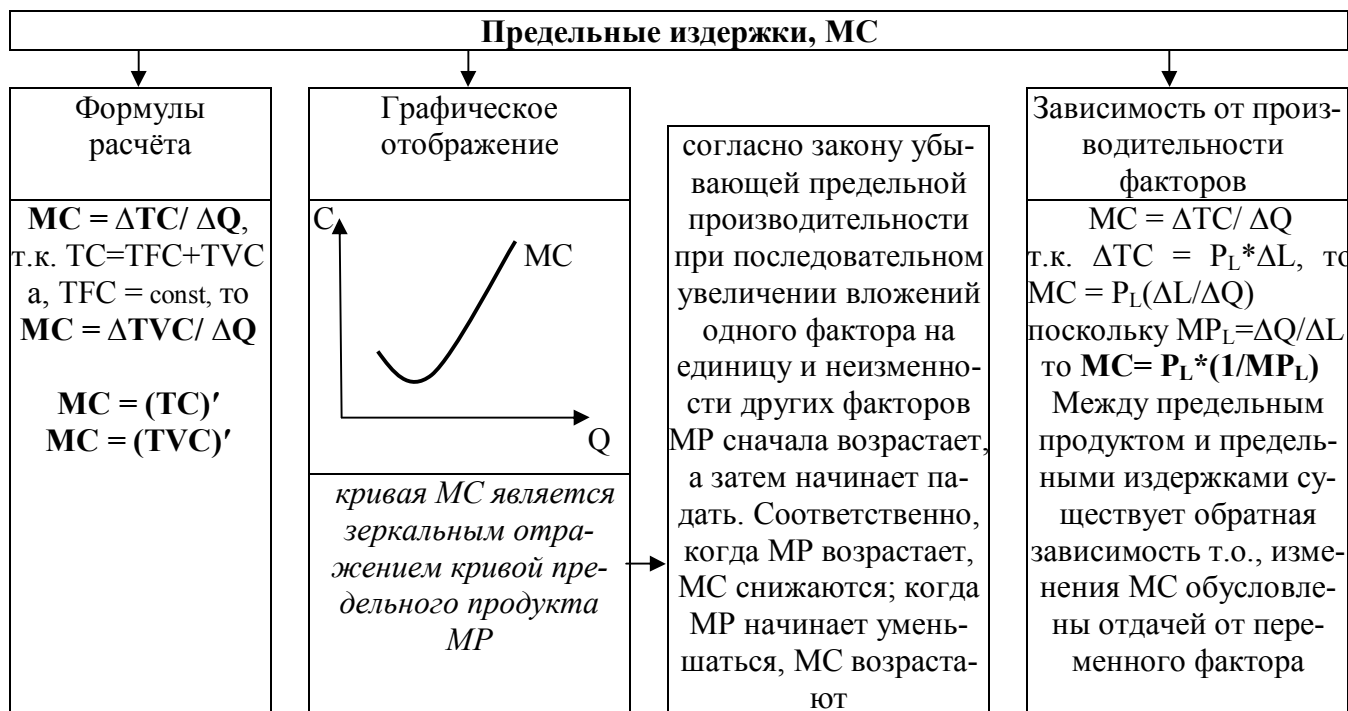


Рисунок 20. Характеристика предельных издержек фирмы

Рассмотрим соотношение средних и предельных издержек (Рисунок 21).

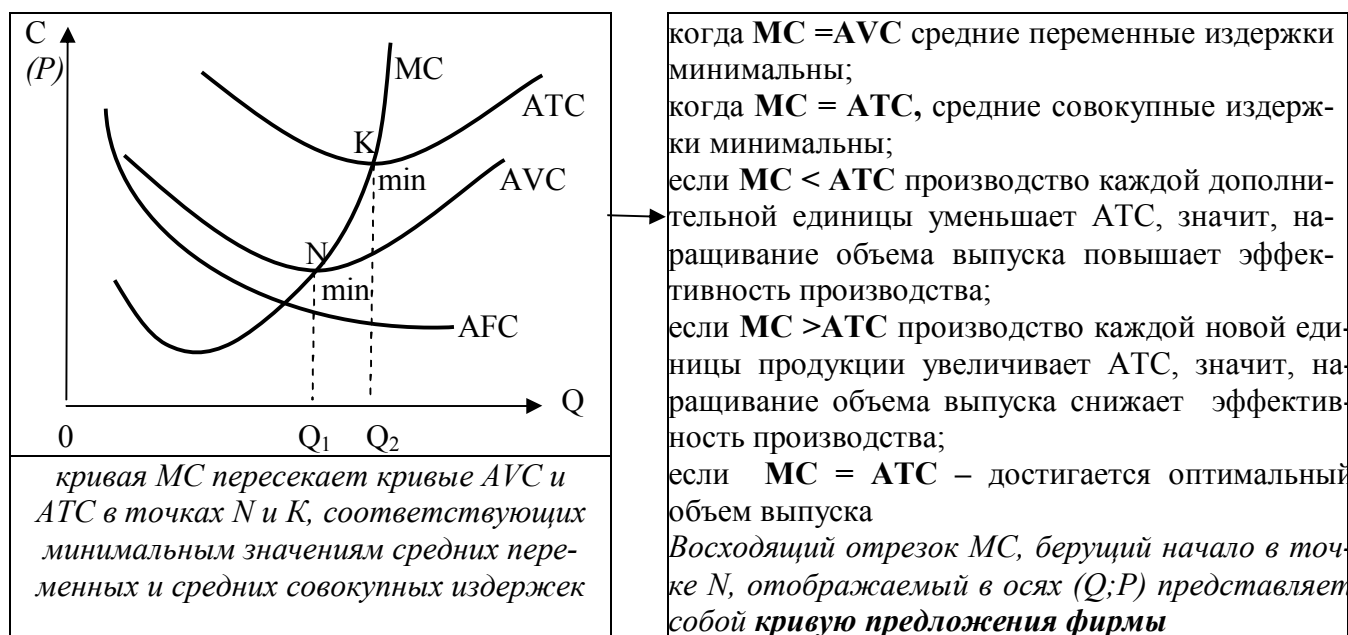


Рисунок 21. Соотношение средних и предельных издержек фирмы

2.3.3. Издержки производства в долгосрочном периоде. Положительный и отрицательный эффекты масштаба производства

Долгосрочный период деятельности фирмы – период, в течение которого *все* факторы производства становятся *переменными*, то есть имеется возможность как замещать один фактор другим, так и изменять количество всех факторов.

В этой связи перед производителем стоят две задачи:

1) поиск посредством замещения факторов такой их комбинации, при которой достигается оптимальное применение факторов в краткосрочном периоде (анализируется с помощью изоквант);

2) выбор такого размера производства (количество факторов), который обеспечивает максимальный выпуск при наивысшей эффективности использования производственных факторов (определяется характером действия эффекта масштаба).

Функция производства долгосрочного периода состоит в определении оптимальных комбинаций факторов и размера производства, которые обеспечивают максимальный объем выпуска при данном количестве факторов.

Предположим, что производственная функция состоит из двух переменных факторов (для упрощения анализа от других факторов абстрагируемся), а объем производства является величиной постоянной, тогда

$$Q = f(F_1, F_2),$$

где Q – объем производства в натуральном выражении;

f – вид функциональной связи;
 F_1, F_2 – переменные факторы производства.

Графически производственная функция изображается с помощью кривой «постоянного продукта», или изокванты. **Изокванта** – кривая, показывающая все возможные комбинации производственных факторов, которые обеспечивают постоянный (одинаковый) выпуск.

В двухфакторной модели производства (при использовании, например, капитала – K и труда – L) каждая изокванта, вида $Q=f(K, L)$ показывает объем выпуска для каждой отдельной комбинации факторов K и L . Совокупность изоквант формирует **карту изоквант**.

Конфигурация изокванты отображает предельную норму технологического замещения.

Предельная норма технологического замещения – показатель пропорции, в которой должна происходить замена одного фактора производства при сохранении неизменного объема выпуска.

Предельная норма технологического замещения капитала трудом $MRTS_{LK}$ показывает величину капитала, которую может заменить каждая единица труда, сохраняя при этом объем выпуска без изменений. Она определяется как абсолютное значение углового коэффициента изокванты – наклон касательной в любой из её точек: $MRTS_{LK} = -\Delta K / \Delta L$. Знак «минус» позволяет получить положительное значение предельной нормы технологического замещения.

Оптимальная комбинация факторов производства – комбинация, при которой предельная норма технологического замещения факторов равна соотношению их предельных продуктов: $MRTS_{LK} = -\Delta K / \Delta L = -MP_L / MP_K$

При различных технологиях производства изокванты могут принимать различные формы (рисунок 22).

Поиск комбинации факторов производства, которая позволяет получить максимальный выпуск при заданном уровне производственных издержек – одна из основных задач производителя. **Уровень производственных издержек** – суммарные затраты на покупку факторов производства – определяется как величина совокупных (общих) издержек $ТС = P_K * K + P_L * L$. Т.о., различные сочетания факторов производства могут иметь одинаковый уровень издержек.

Изокоста – линия, отражающая комбинации производственных факторов, которые дают равные суммарные издержки производства.

Условие равновесия производителя: факторы производства должны применяться в пропорции, при которой соотношение их производительностей равняется соотношению их цен $MP_L / MP_K = P_L / P_K$ или $MP_L / P_L = MP_K / P_K$ (**графически отображается как точка касания изоквантой изокосты**).

Характеристики изокванты, изокосты, условия оптимизации производства отображены на рисунке 23.

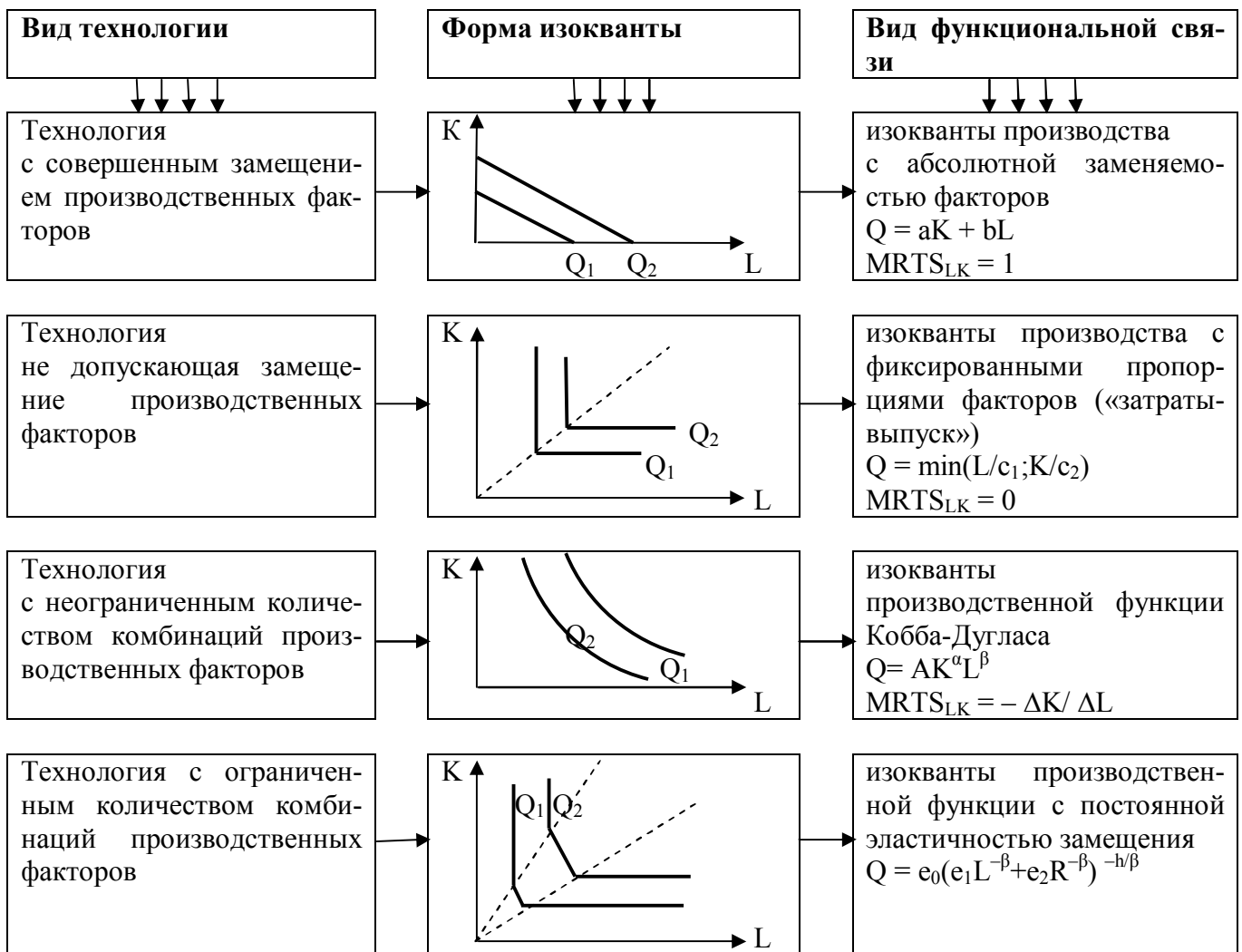


Рисунок 22. Формы изоквант с учётом различных технологий производства

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять их количество, изменяя таким образом масштаб производства. **Изменение масштаба производства** – это некоторое кратное изменение всех факторов производства. Определение эффекта масштаба возможно только при неизменности пропорции между факторами производства для любого уровня выпуска. Увеличение масштаба производства даже при неизменности пропорции между факторами может привести к разным результатам.

Инструменты анализа	Изокванта, Q	Изокоста, C	Оптимизация производства
Определение	кривая, показывающая все возможные комбинации производственных факторов, которые обеспечивают постоянный выпуск.	линия, отражающая комбинации производственных факторов, которые дают равные суммарные издержки производства.	экономическая эффективность достигается, когда предельные затраты уравниваются предельными выгодами

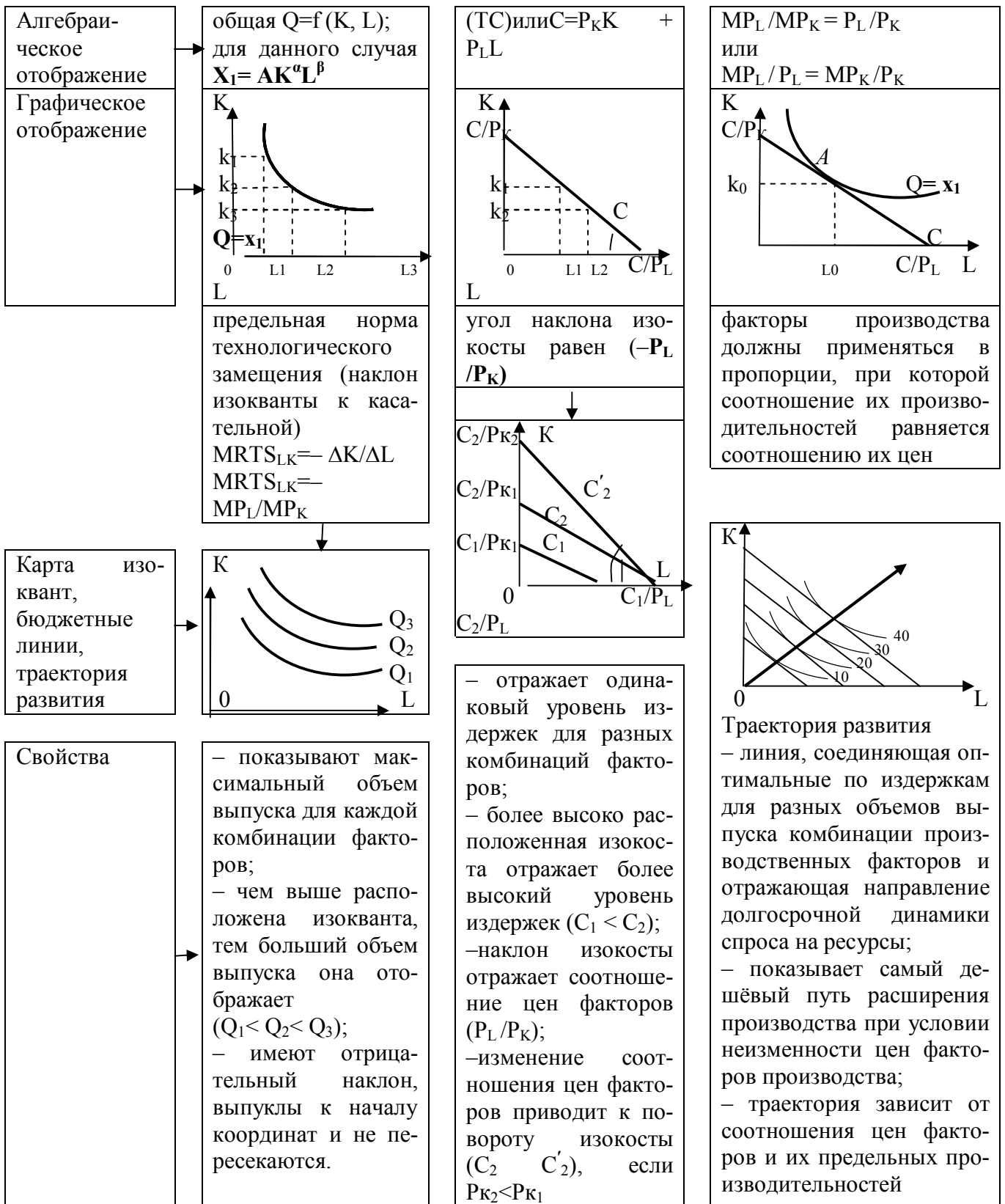


Рисунок 23. Изокоста, изокванта, оптимизация производства

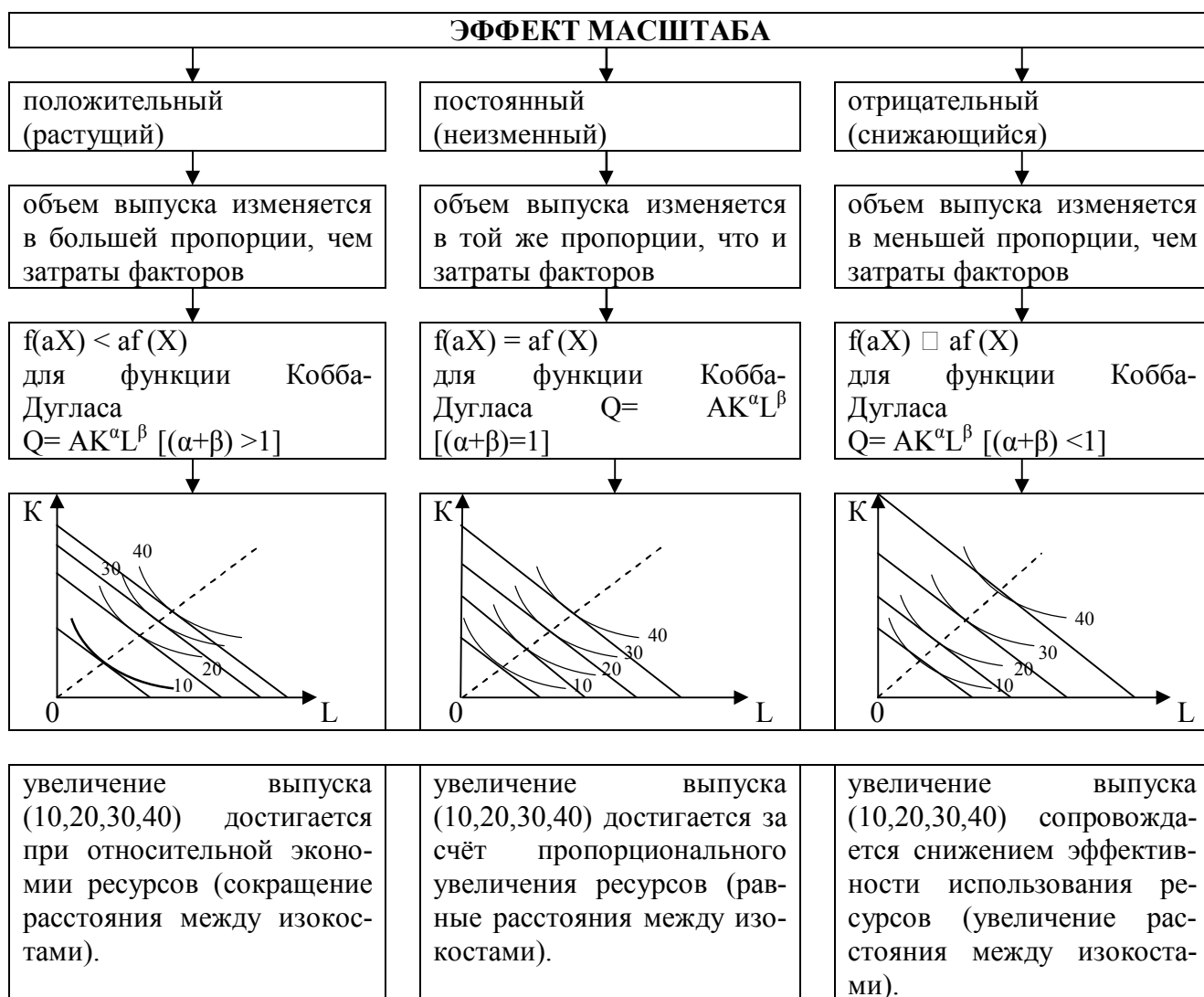


Рисунок 24. Виды эффекта масштаба

Поскольку в долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, то по своей экономической сути долгосрочные издержки производства отражают изменения затрат в зависимости от изменений масштаба производства.

Задача анализа долгосрочных издержек – выбор оптимального размера производства, при котором *средние долгосрочные издержки были бы минимальны*.

Инструментами анализа являются средние долгосрочные издержки (LATC) и долгосрочные предельные издержки (LMC).

В долгосрочном периоде средние издержки производства изменяются в зависимости от характера действия масштаба, а их минимальный уровень показывает оптимальный размер производства.

Оптимальный размер предприятия, при котором достигается равенство долгосрочных средних и предельных издержек (**LATC = LMC**). **Это будет означать достижение оптимизации в краткосрочном и долгосрочном периодах.**

Взаимосвязь между различными видами издержек производства в долгосрочном периоде представлена на рисунке 25.



Рисунок 25. Издержки производства в долгосрочном периоде

2.3.4. Прибыль фирмы и условия её максимизации

Доход фирмы формируется в виде выручки (совокупного дохода), величина, зависящая от количества реализованного продукта (Q) и цены, по кото-

рой он продаётся (P). Классификация доходов фирмы представлена на рисунке 26.

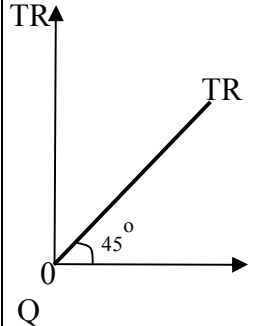
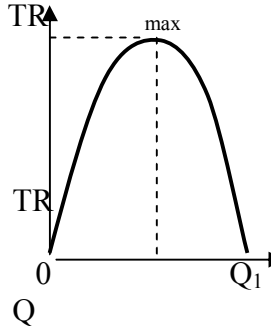
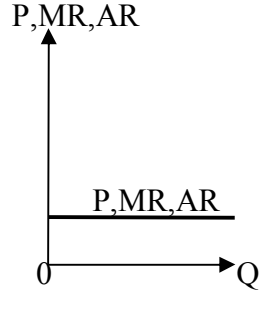
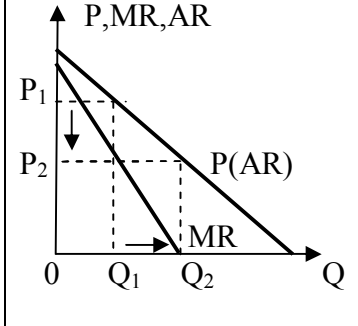
Показатели	совокупный (валовой) доход (выручка), TR	средний доход, AR	предельный доход, MR
Определение	доход, полученный от реализации всей продукции фирмы	доход, полученный в расчёте на единицу проданного продукта	прирост совокупного дохода от дополнительно проданной единицы продукта
Формула расчёта	$TR = Q \cdot P$	$AR = TR/Q;$ $AR = P$	$MR = \Delta TR / \Delta Q$ $MR = (TR)'$
Графическое отображение		Графическое отображение	
конкурентная фирма*	неконкурентная фирма**	конкурентная фирма	неконкурентная фирма
			
$TR = f(Q)$	$TR = f(Q, P)$	$P = MR = AR$	$MR < P; P = AR$
фирма не имеет возможности воздействовать на цену. Цена для неё – заданная величина, а совокупный доход зависит только от объема продаж.	фирма может воздействовать на цену: чтобы продать больше продукта, она вынуждена снижать цену, совокупный доход зависит от объёма производства и динамики цен.	цена для фирмы не зависит от объема продаж, поэтому предельный и средний доход равны цене. <u>Линия AR</u> одновременно является <u>кривой спроса</u> на продукцию фирмы, характеризующейся совершенной эластичностью ($E_D = +\infty$).	Фирма может влиять на цену, поэтому <u>линия AR</u> имеет нисходящий вид и <u>характеризует спрос</u> . Пока ($E_D > 1$), фирма может снижать (P) и увеличивать (Q); когда ($E_D < 1$), снижение (P) ведёт к падению TR. Чтобы продать дополнительную единицу, фирма вынуждена снижать цену не только на предельную единицу, но и на все предыдущие, покрывая за счёт цены дополнительной единицы продукции потери от снижения цен предыдущих единиц. Поэтому <u>линия MR</u> всегда ниже <u>линии AR</u> . Когда $MR=0$, то TR_{max} .

Рисунок 26. Показатели дохода (выручки) фирмы

*Конкурентная фирма – фирма, функционирующая в условиях совершенной конкуренции.

**Неконкурентная фирма – фирма, функционирующая в условиях несовершенной конкуренции

Прибыль фирмы, как отмечалось ранее, представляет собой финансовый результат деятельности фирмы, рассчитываемый как разница между совокупной выручкой и совокупными издержками. Виды прибыли представлены на рисунке 27.

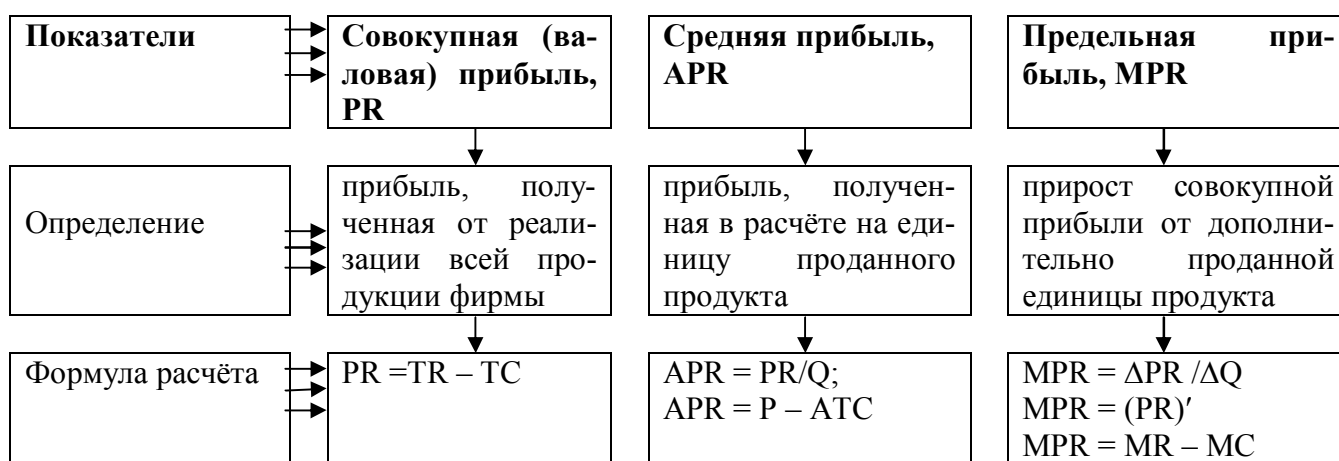


Рисунок 27. Показатели прибыли фирмы

В микроэкономике в качестве цели фирм постулируется стремление к максимизации прибыли. Такое предположение обосновывается тем, что наиболее точно отображает, с одной стороны, предпринимательскую мотивацию, а с другой – задачу конкурентного взаимодействия фирм. Данный подход используется для моделирования поведения фирм.

Принцип максимизации прибыли – это способ определения объёма выпуска фирмы, который обеспечит ей получение максимальной прибыли при данных цене продукта и издержках его производства.

Существуют два способа анализа максимизации прибыли, один основан на сопоставлении совокупной выручки (TR) и совокупных издержек (TC), а другой состоит в сопоставлении предельной выручки (MR) и предельных издержек (MC).

Максимальная величина прибыли будет получена, если дополнительно реализованная единица продукции (ΔQ) не даст приращения прибыли (ΔPR), т.е. при выполнении условия: $\Delta PR / \Delta Q = 0$. $\Delta PR / \Delta Q = \Delta TR / \Delta Q - \Delta TC / \Delta Q = 0$

Известно, что $PR = TR - TC$, значит, максимальная величина прибыли будет получена при таком объёме выпуска, при котором совокупная выручка превышает совокупные издержки производства на наибольшую величину.

Максимизация прибыли в краткосрочном периоде

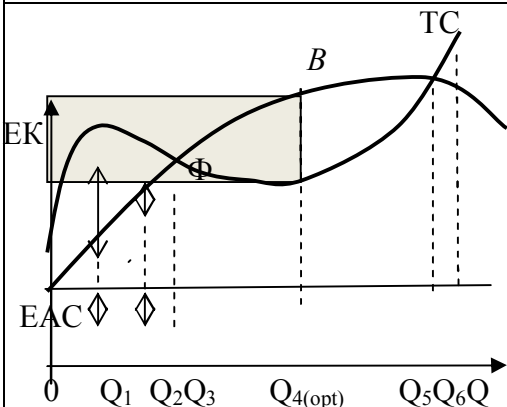
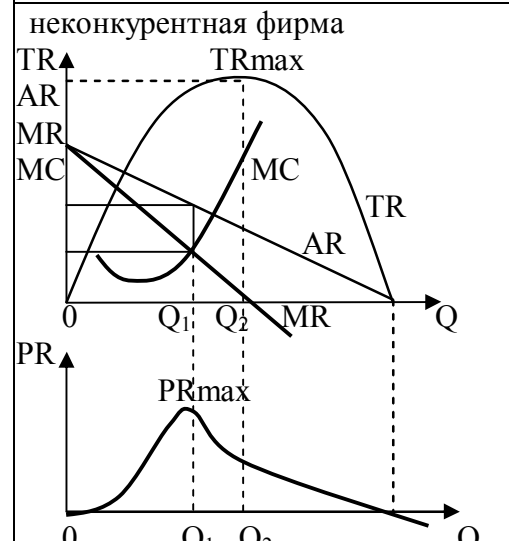
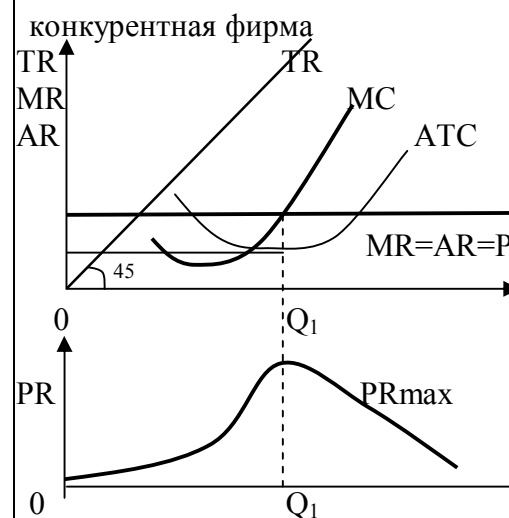
Способы анализа	сопоставление величин совокупного дохода (TR) и совокупных издержек (TC)	сопоставление величин предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC)
Условие определения оптимального объема выпуска	$PR_{max} = (TR - TC)_{max}$	PR_{max} при $MC = MR$
Графическая интерпретация		<p>неконкурентная фирма</p>  <p>Условие $MR=MC$ если объем выпуска равен Q_1, прибыль достигает максимального значения.</p>
<p>Фирма, имея объемы выпуска:</p> <ul style="list-style-type: none"> - от Q_3 до Q_5: получает прибыль, т.к. $TR > TC$; - равный Q_4: получает максимальную прибыль, т.к. $(TR - TC)_{max}$, Q_4 - оптимальный объем, □ - площадь фигуры = величине прибыли - равный Q_3 или Q_5: имеет нулевую прибыль, т.к. $TR = TC$, точки A и B - точки <i>безубыточности</i>; - (от 0 до Q_3) и (от Q_5 до $+\infty$): несет убытки, т.к. $TR < TC$, величина убытка = $TC - TR$ - от 0 до Q_1: должна прекратить производство, т.к. убытки больше величины постоянных издержек $(TC - TR) > TFC$; - равный Q_1: несет максимальные убытки, т.к. $(TC - TR)_{max}$, а так же $((TC - TR) > TFC)_{max}$ - равный Q_2: находится в состоянии безразличия, т.к. убытки фирмы равны постоянным издержкам $(TC - TR) = TFC$, ей «всё равно» производить или закрыться; - от Q_2 до Q_3: минимизирует убытки, т.к. убытки меньше величины постоянных издержек, $(TC - TR) < TFC$, то для фирмы осуществлять производство менее убыточно, чем закрыться.* 		
<p>конкурентная фирма</p>  <p>Условие $MR=MC$ если объем выпуска равен Q_1, прибыль достигает максимального значения.</p>		

Рисунок 28. Условия максимизации прибыли в краткосрочном периоде
*Для конкурентной фирмы функция TR совпадает с биссектрисой угла от начала координат.

Известно, что $\Delta TR / \Delta Q = MR$, а $\Delta TC / \Delta Q = MC$, значит прибыль максимизируется при условии равенства предельного дохода предельным издержкам (Рисунок 28).

Вопросы для самопроверки

1. В чём смысл классификации издержек на экономические и бухгалтерские?
2. Что такое нормальная прибыль? Может ли она рассматриваться как компенсация за риск владельца фирмы?
3. В чём различия между кратковременным и долговременным периодами функционирования фирм?
4. Как соотносятся технологический прогресс и закон убывающей производительности?
5. Почему принятие решения о привлечении дополнительных факторов обусловлено значениями предельного, а не среднего продукта?
6. Может ли отрицательный эффект масштаба быть выгодным фирме? Аргументируйте свой ответ.
7. В чём суть различий между законом убывающей отдачи и убывающим эффектом масштаба? Какие причины их обуславливают?
8. Изобразите кривую средних издержек (ATC) и средних переменных издержек (AVC). Подробно объясните, чему равно расстояние по вертикали между этими двумя кривыми при любом заданном объеме выпуска продукции.
9. Почему для U-образных кривых минимальные значения средних и средних переменных издержек достигаются при разных объемах выпуска?
10. В чём смысл «принципа максимизации прибыли» в микроэкономике?

Тесты

1. Какое из следующих утверждений является правильным?

- а) бухгалтерские издержки + экономические издержки = нормальная прибыль;
- б) экономическая прибыль – бухгалтерская прибыль = явные издержки;
- в) бухгалтерская прибыль – неявные издержки = экономическая прибыль;
- г) экономическая прибыль – неявные издержки = бухгалтерская прибыль.

2. Взаимосвязь между всеми возможными вариантами сочетаний факторов производства и объемом выпускаемой продукции выражается при помощи...

- а) кривой производственных возможностей;
- б) кривой общего объема выпуска продукта;
- в) производственной функции;
- г) эластичности предложения.

3. Действие закона убывающей предельной отдачи означает, что с ростом объема выпуска... Укажите не менее двух вариантов ответа

- а) предельный продукт переменного ресурса сокращается;
- б) общий продукт фирмы возрастает снижающимися темпами;
- в) общие издержки фирмы снижаются;
- г) предельные издержки переменного ресурса снижаются.

4. Если процесс производства на предприятии описывается производственной функцией $Q = 80 + 10K^2 + 10L$, где K – количество капитала, L – количество труда, то предельный продукт труда равен...

- а) $MPL = 80 + 20K$;
- б) $MPL = 80 + 10L$;
- в) $MPL = 10K + 10$;
- г) $MPL = 10$.

5. Какое из следующих определений наиболее точно соответствует понятию «нормальная прибыль»?

- а) прибыль, получаемая фирмой при $MC = MR$;
- б) прибыль, получаемая типичной фирмой в отрасли;
- в) прибыль, которую фирма получила бы при нормальном ведении дел;
- г) минимальная прибыль, необходимая для того, чтобы фирма оставалась в пределах данного направления деятельности.

6. В долгосрочном периоде деятельности фирмы...

- а) все издержки являются переменными;
- б) все издержки являются постоянными;
- в) переменные издержки растут быстрее, чем постоянные;
- г) постоянные издержки растут быстрее, чем переменные.

7. Какое из следующих утверждений, характеризующих связь между TR , AR и MR , является неверным?

- а) AR продолжает расти до тех пор, пока увеличивается MR ;
- б) AR достигает максимального уровня до того, как TR становится максимальным;
- в) TR достигает максимального уровня, когда $MR = 0$;
- г) $MR = AR$ при максимальном уровне AR .

8. Если AVC сокращаются по мере роста объема производства, то...

- а) MC также должны сокращаться;
- б) TFC также должны сокращаться;
- в) TC также должны сокращаться;
- г) MC должны быть ниже, чем AVC .

9. Какие из нижеперечисленных видов издержек оказывают непосредственное влияние на величину предельных издержек:

- а) общие издержки;
- б) переменные издержки;
- в) средние постоянные издержки;
- г) постоянные издержки.

10. Фирма минимизирует издержки производства, когда...

- а) одинаковы цены всех факторов производства;

- б) предельные продукты факторов равны их ценам;
- в) соотношение предельного продукта и цены одинаковы у всех факторов производства;
- г) одинаковы предельные продукты всех факторов производства.

11. Условие максимизации прибыли для фирмы – это равенство:

- а) совокупного дохода и совокупных издержек;
- б) средних издержек производства и цены;
- в) предельного дохода и предельных издержек;
- г) предельных издержек и цены.

12. Фирме «всё равно» – производить или прекратить производство, если совокупный доход:

- а) равен постоянным издержкам;
- б) больше постоянных издержек;
- в) меньше постоянных издержек;
- г) равен переменным издержкам.

13. Если рыночная цена меньше минимума средних переменных издержек фирмы, то:

- а) фирма получает прибыль;
- б) прибыль фирмы равна нулю;
- в) фирме следует прекратить производство;
- г) фирма минимизирует убытки.

14. В краткосрочном периоде фирма производит 500 единиц продукции. Средние переменные издержки составляют 20 руб., средние постоянные издержки – 5 руб. Общие издержки составят:

- а) 25 руб.;
- б) 12500 руб.;
- в) 7500 руб.;
- г) 10000 руб.

15. Если фирма увеличивает затраты на ресурсы на 10%, а объем производства возрастает при этом на 15%, то в этом случае:

- а) наблюдается отрицательный эффект масштаба;
- б) наблюдается положительный эффект масштаба;
- в) действует закон убывающей производительности;
- г) кривая LАТС сдвигается вверх.

Задачи

1. Владелец фирмы выплатил наёмным работникам 50 денежных единиц. Плата процентов за кредит составила 30 ден.ед.; амортизационные отчисления – 50 ден.ед.; затраты на сырьё, отопление, освещение и т.д. – 100 ден.ед. Совокупный доход фирмы составил 300 ден.ед.

Владелец фирмы может сам устроиться на работу наёмным работником в другую фирму и получать там 60 ден.ед. От вложений своего капитала в другое предприятие владелец фирмы мог бы получать 20 ден.ед. Определите: 1) бухгалтерские издержки и бухгалтерскую прибыль; 2) экономические издержки и

экономическую прибыль; 3) ответьте на вопрос: следует ли владельцу фирмы продолжать свое дело?

2. Фирма использует в производстве товара капитал (K) и труд (L). Цены единиц факторов $P_K = 50$; $P_L = 100$. Цена произведенного продукта (P) равна 20. Динамика капитала K, труда L и совокупного продукта TP приводятся соответственно в столбцах 1,2 и 3 таблицы:

K, ед.	L, ед.	TP, ед.	AP_L	MP_L	TVC	TFC	TC	AVC	AFC	ATC	MC	TR	AR	MR	PR	APR	MPR
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
10	0	0															
10	1	20															
10	2	50															
10	3	90															
10	4	120															
10	5	140															
10	6	150															
10	7	155															

- 1) заполните таблицу;
- 2) отобразите решение задачи графически.

3. Фирма использует в производстве товара капитал (K) и труд (L), при этом $MP_K = 8$, а $MP_L = 20$. Цены единиц факторов $P_K = 4$; $P_L = 10$. Является ли оптимальным использование ресурсов фирмой с точки зрения минимизации издержек?

4. Дана следующая функция общих издержек в краткосрочном периоде:
 $TC(q) = q^3 - 8q^2 + 24q + 6$. Определите функции средних и предельных издержек.

5. Функция спроса на продукцию монополиста описывается уравнением $P = 30 - 0,5Q$, а функция общих затрат $TC = 2Q + 0,5Q^2$. Определите цену и объем продаж, позволяющих получить фирме максимальную прибыль.

Тема 2.4. Рынки факторов производства и распределение доходов

2.4.1. Особенности спроса и предложения на рынках ресурсов

В этой теме рассматриваются рынки факторов производства. Как мы знаем факторы производства (ресурсы), это те элементы, которые используются в производстве благ. Для производства благ необходимы ресурсы, которые в процессе производства становятся факторами производства.

В разделе «Рынок и законы его функционирования» были рассмотрены рынки благ, поведение покупателей и продавцов благ при этом покупателями являлись индивиды, а продавцами – производители, то есть фирмы. На рынке ресурсов положение меняется, продавцами ресурсов являются владельцы ресурсов, в конечном счете – индивиды, а покупателями фирмы – производители продукции. Меняются цели покупателей и их поведение. Так, в случае с конечной продукцией целью потребителя является максимизация удовлетворения потребностей, целью потребителей ресурсов является максимизация прибыли, таким образом, удовлетворяется потребность производителя. Соответственно, при изменении цен на продукцию в коротком периоде производитель будет изменять объем производства и использование ресурсов, так как максимизация прибыли достигается при больших или меньших объемах производства.

Спрос и предложение на этих рынках формируются под влиянием рынков потребительских товаров и услуг. Поэтому спрос на ресурсы выступает как производный спрос, а предложение ресурсов зависит в конечном счете от предложения потребительских благ [50].

Также спрос на конкретный фактор производства зависит от цены на другие факторы производства, так как они взаимозаменяемые в процессе производства, например, при снижении цены на труд он замещает капитал, и спрос на капитал сокращается.

Если для потребителя ресурсов покупка ресурсов является издержками производства, то для продавцов является доходами и называются: от труда – заработной платой, земли – рентой, капитала – процентом, предпринимательских способностей – прибылью.

Факторы производства, будучи источником дохода своих собственников, лишь на время передаются в пользование покупателя (производственной фирмы), который выплачивает цену за пользование услугами этих факторов, но не приобретает их в полную собственность [28].

2.4.2. Рынок труда и заработная плата

Рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д., является составной частью рыночной экономики. На нем предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы.

На современном этапе развития экономики рынок труда представляет собой систему общественных отношений, отражающих уровень развития и дос-

тигнутый на данный период баланс интересов между присутствующими на рынке силами: предпринимателями, трудящимися и государством. Другими словами, рынок труда – это механизм, или институт, сводящий вместе покупателей (работодателей) и продавцов (работников) труда [64].

На рынке труда существуют три основных агента – предприниматели, профсоюзы и государство. Государство же выступает в качестве работодателя на государственных предприятиях и инвестора, финансируя крупные проекты и программы развития. Однако главная его функция заключается в определении правил регулирования интересов партнеров и противостоящих сил. В результате определяется та равнодействующая, которая служит базой решений и основой механизма регулирования рынка труда, куда включается и система социальной защиты, и система стимулирования развития производительных сил [64].

Рынок труда представляет собой механизм осуществления контактов между покупателями рабочей силы (нанимателями) и продавцами рабочей силы (нанимаемыми). Этот рынок включает не только специально организованные учреждения – биржи труда, но и все индивидуальные сделки по найму рабочей силы. Рынок труда тесно связан с остальными подсистемами рынка. Например, для того, чтобы пользоваться спросом, рабочая сила должна обладать определенной совокупностью физических, умственных и профессиональных способностей. Реализуя эти способности в процессе производства, она должна постоянно воспроизводиться. Это зависит, в частности, от состояния рынка потребительских товаров. На рынке рабочей силы должна присутствовать конкуренция как основная движущая сила совершенствования способностей работника к труду [64].

Испытывая потребность к постоянному воспроизводству, причем каждый раз на новом, более высоком уровне, носитель рабочей силы ищет только такого работодателя, которому он мог бы предложить ее на наиболее выгодных условиях. Поэтому в спросе на рабочую силу также должна быть конкуренция. При таких условиях будет происходить социальное и экономическое развитие общества, основанное на рыночной активности работников, предлагающих свою рабочую силу, с одной стороны, и нанимателей – с другой [83].

Рынок труда выражает социально-трудовые отношения, обеспечивает занятость экономически активного населения, создаёт возможность получения необходимого заработка для воспроизводства самого работника и его семьи, облегчает переход работника на более подходящее для него рабочее место и т.д. Следует также учитывать, что термин «рынок труда» получил широкое распространение в мировой экономической литературе.

На рынке труда присутствуют общественные отношения: есть взаимная связь между работодателями и работниками, которая образуется на основе их общих интересов (работодатель заинтересован в заполнении имеющейся у него свободной вакансии, а работник – в том, чтобы ее занять).

Общественными же такие отношения являются потому, что существуют между людьми. Такие отношения являются социально-экономическими. Речь идёт об экономических отношениях, поскольку характеризуется именно рынок

– категория исключительно экономическая. Также присутствует социальный аспект, который прослеживается в деятельности государства, проводящего согласно статье 7 Конституции Российской Федерации социальную политику. В числе основных направлений такой политики Конституция называет охрану труда и установление гарантированного минимального размера оплаты труда. Это свидетельствует о том, что действия одного из субъектов рынка труда имеют социальную окраску.

Кроме того, государство зачастую является посредником на таком рынке (за исключением случаев найма на государственные предприятия; но здесь оно выступает как работодатель, а не как субъект социальной политики).

Таким образом, рынок труда – это система социально-экономических отношений, складывающихся между работодателями и экономически активным населением при посредничестве государства и занимающихся вопросами трудоустройства негосударственных организаций. Поскольку у субъектов, выходящих на рынок труда, может быть только один интерес (работник хочет продать свою рабочую силу, а работодатель – её купить), то любые отношения между ними так или иначе связаны с куплей-продажей рабочей силы и жизненных средств.

Теоретические подходы к анализу рынка труда и особенности его функционирования. Согласно неоклассическому подходу рынок труда – это рынок, где реализуется лишь один из прочих ресурсов. Причём, можно выделить четыре основных концептуальных подхода к анализу функционирования современного рынка труда. В основе первой концепции лежат постулаты классической политэкономии. Ее придерживаются в основном неоклассики (П. Самуэльсон, М. Фелдстайн, Р. Холл), а в 80-х г.г. ее поддерживали также сторонники концепции экономики предложения (Д. Гилдер, А. Лаффер и др.). Приверженцы этой концепции полагают, что рынок труда, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия, т.е. основным рыночным регулятором служит цена – в данном случае рабочей силы (заработная плата). Именно с помощью заработной платы, по их мнению, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Инвестиции в образование и квалификацию (в человеческий капитал) – это аналоги инвестиций в машины и оборудование. Из неоклассической концепции следует, что цена рабочей силы гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, а безработица невозможна, если на рынке труда существует равновесие.

Главный вопрос, на который не могут ответить сторонники неоклассического подхода, – почему все наемные работники в случае превышения их предложения над спросом не предлагают свою рабочую силу по более низкой цене?

Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются **кейнсианцы** и монетаристы. В отличие от неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного и фундаментального неравновесия. **Кейнсианская** модель (Дж.М.Кейнс, позже Р.Гордон и др.), в частности, исходит из того, что цена рабочей силы (заработная плата) жестко фиксирована и практически не изменяется (особенно в сторону уменьшения). Этот элемент

модели никак не доказываемая, он берется как безусловный факт. Поскольку же цена (заработная плата) по данной концепции не является регулятором рынка, он (регулятор) должен быть привнесен извне. Его роль отводится государству, которое, уменьшая или увеличивая совокупный спрос, может ликвидировать данное неравновесие. Так, снижая налоги, государство стимулирует рост спроса и потребления. Это, в свою очередь, приводит к росту производства и занятости. Таким образом, спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а совокупным спросом, иначе – объемом производства.

Как и сторонники кейнсианского подхода, представители школы **монетаристов** (прежде всего, М.Фридмен) исходят из жесткой структуры цен на рабочую силу и, более того, из предпосылки их однонаправленного, повышательного движения. Монетаристами вводится понятие некоего естественного уровня безработицы, отражающего структурные характеристики рынка труда, делающего цены на нем негибкими, препятствующими нормальному его функционированию, усугубляющими его неравновесие и, стало быть, безработицу.

По мнению представителей данной школы, для, например, американского рынка труда такими негативными факторами, усиливающими рыночное неравновесие, являются установление государством минимального уровня заработной платы, сильные позиции профсоюзов, отсутствие всей необходимой информации о наличии вакансий и резервной рабочей силы. Для уравнивания рынка монетаристы предлагают использовать инструменты денежно-кредитной политики. Речь, в частности, идет о необходимости использовать такие рычаги, как учетная ставка Центрального банка, размеры обязательных резервов коммерческих банков на счетах Центрального банка, что позволит, в частности, стимулировать инвестиционную и деловую активность и таким образом увеличить занятость в стране.

Еще один распространенный теоретический подход к механизму функционирования рынка труда представлен школой **институционалистов** (Дж.Данлоп, Л.Ульман и др.). Основное внимание в ней уделяется анализу профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы. Здесь прослеживается отход от макроэкономического анализа и попытка объяснить характер рынка особенностями динамики отдельных отраслей, профессиональных демографических групп.

В **марксистской экономической теории** рынок труда определяется как рынок особого рода. Его отличает от других рынков разница товара «рабочая сила» и физического капитала. Если рабочая сила в процессе труда создает стоимость, то все прочие виды ресурсов лишь переносятся на новую стоимость самим трудом.

Это кардинально отличает рабочую силу от всех прочих ресурсов, обеспечивает ее ключевое значение в общественном производстве. Кроме того, марксисты полагают, что рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, будучи товаром, может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения.

Рассматриваемые концепции, дополняя друг друга, дают общую картину функционирования рынка труда.

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам механизма своего функционирования представляет собой специфический рынок, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков.

Рынок труда. Заработная плата определяется и в широком, и в узком смысле этого слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд». В широком смысле заработная плата – это оплата труда работников самых различных профессий, будь то неквалифицированные рабочие или люди профессий, труд которых требует больших затрат на образование (врачи, юристы, преподаватели), или работники сферы услуг. При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных вознаграждений. В узком смысле понимается ставка заработной платы, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени. Это позволяет отделить общий доход от заработной платы[8].

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальной заработной платой является сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода времени.

Реальная заработная плата выражается определенным количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на полученную (номинальную) заработную плату.

$$W_p = W_n / P$$

где, W_p – реальная заработная плата;

W_n – номинальная заработная плата;

P – уровень цен на товары.

Кроме этого, выделяют располагаемую заработную плату, остающуюся у работника после вычета из номинальной заработной платы налогов и других платежей.

Цены на факторы производства, в том числе на труд, определяются на основе закона спроса и предложения.

Классическая теория занятости предполагает построение функции совокупного спроса на труд и совокупного предложения труда в условиях совершенной конкуренции. Субъектами спроса на рынке выступают предприниматели и государство, а субъектами предложения – работники с их навыками и умениями. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы спрос на труд со стороны предпринимателя сокращается, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. Под L обозначается количество требуемых работников, а W_p – ставка номинальной заработной платы (см. рисунок 29).



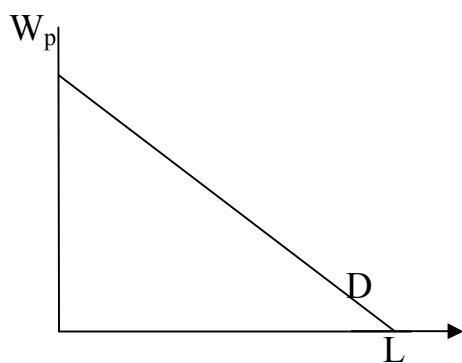
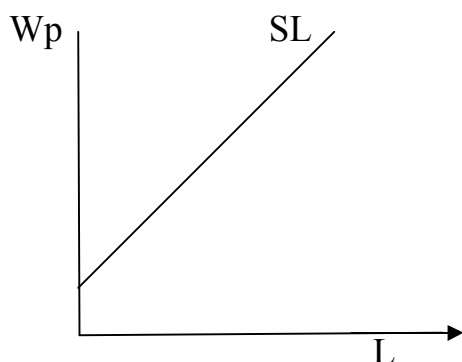


Рисунок 29. График изменения спроса на труд

Предложение труда также зависит от величины заработной платы, но уже в прямой пропорции. Кривая предложения труда показывает, что при повышении реальной заработной платы возрастает предложение труда, а при ее снижении уменьшается (рисунок 30).

При увеличении заработной платы каждый момент отработанного времени лучше оплачивается, следовательно, каждый момент свободного времени является для работника упущенной выгодой, поэтому появляется стремление заместить свободное время дополнительной работой. В краткосрочном периоде имеет место эффект масштаба. Это когда увеличение заработной платы увеличивает издержки производства, в результате уменьшается объем производимой продукции, следовательно, уменьшается спрос на труд.



где – L – количество работников, предлагающих свой труд

Рисунок 30. График предложения труда

Помимо эффекта масштаба, при увеличении заработной платы падает цена на капитал, что ведет к увеличению спроса на капитал и снижению спроса на труд. Этот процесс называется эффектом замещения.

Сокращение предложения труда при увеличении заработной платы происходит из-за действия эффекта дохода (противоположного эффекту замещения). Во-первых, человек располагает лишь 24 часами в сутки, пять или шесть из которых ему к тому же просто необходимо отдыхать; во-вторых, когда работник достигает определенного уровня благосостояния, меняется его отношение к свободному времени, увеличить количество которого в данном случае

можно лишь при сокращении дополнительной работы. Данная зависимость предложения рабочей силы от уровня заработной платы в форме проявления в определенный момент эффекта дохода характеризует индивидуальное предложение труда отдельных лиц или групп лиц. Для экономики в целом функция совокупного предложения труда всегда будет возрастающей из-за циркуляции рабочей силы.

Особую важность представляет исследование взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения для достижения рыночного равновесия. Очевидно, что оно достигается в точке E , которой соответствует определенный уровень заработной платы W_e и заданное этим уровнем предложение труда L_e . Это означает, что все предприниматели, согласные платить зарплату W_e , находят на рынке необходимое количество работников. Точка E определяет положение полной занятости (рисунок 31).

В случае превышения зарплатой уровня равновесной цены предложение на рынке труда превышает рыночный спрос. В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, возникает избыток предложения труда. В случае снижения уровня заработной платы по сравнению с ее равновесным уровнем спрос на рынке труда будет превышать предложение. В результате образуются незаполненные рабочие места из-за нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

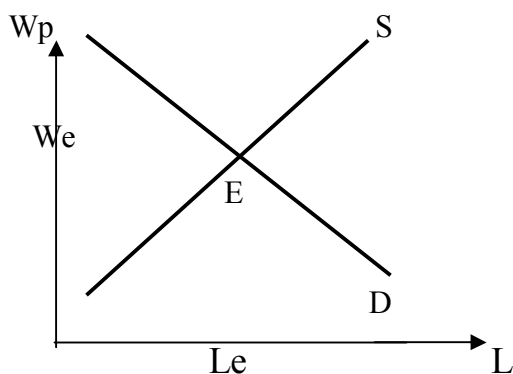


Рисунок 31. Рыночное равновесие на рынке труда

Как в первом, так и во втором случаях равновесие на рынке труда восстанавливается, и этот рынок приходит в состояние полной занятости. Но размер заработной платы зависит не только от колебаний спроса на труд и предложения труда, но и от качества труда, квалификации и профессионализма работников. Различные виды работ могут быть в разной мере привлекательными для человека, требовать разных затрат на профессиональное образование, поэтому заработная плата должна стимулировать, например, выполнение менее престижных видов работ или компенсировать материальные затраты на образование. Такая дифференциация в заработной плате называется «уравнивающими различиями».

Особенности рынка труда в сельском хозяйстве. Труд в сельском хозяйстве имеет ряд особенностей, которые отражает специфику отрасли:

1. В процессе труда в сельском хозяйстве человек имеет дело с живыми организмами – растениями и животными. Следовательно, при производстве продукции необходимо знать и учитывать требования биологических законов. Эффективность труда в сельском хозяйстве в значительной степени зависит от рационального использования конкретных сортов растений и пород скота.

2. На эффективность труда в сельском хозяйстве большое влияние оказывают природно-климатические условия и качество земли. В этой связи одинаковые трудовые затраты в отдельных климатических зонах дают совершенно разные результаты производства.

3. В сельском хозяйстве на эффективность использования труда существенное влияние оказывает сезонный характер производства, обусловленный несовпадением времени с рабочим периодом. В связи с сезонностью труда в сельском хозяйстве возрастает значительная потребность в рабочей силе в период посева, посадки сельскохозяйственных культур и уборки урожая. В то же время в зимний период в отраслях растениеводства наблюдается избыток рабочей силы.

4. В сельскохозяйственном производстве невозможна узкая специализация труда. Многообразие видов работ и короткие сроки их выполнения приводят к тому, что многие работники в сельском хозяйстве совмещают ряд трудовых функций.

5. В сельском хозяйстве наблюдается более низкий уровень механизации трудовых процессов в растениеводстве и животноводстве. Значительная часть работ при подготовке семян и посадочного материала, ухода за растениями, уборке и товарной доработке продукции в растениеводстве выполняется вручную. В животноводстве вручную частично выполняются работы по раздаче кормов, уборке навоза, уходу за молодняком животных.

6. В аграрном секторе имеются несколько худшие социальные условия труда и отдыха. Подавляющее большинство трудовых процессов выполняются на открытом воздухе, под воздействием различных погодных и климатических условий: высокие и низкие температуры, осадки, солнечная радиация, пыль, грязь и др. В то же время обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры здесь значительно ниже, чем в других отраслях и в городской местности. Все это делает сельскохозяйственный труд малопривлекательным и неэстетичным.

7. В сельскохозяйственном производстве больше, чем в других отраслях народного хозяйства, используется труд женщин, подростков и пенсионеров. В структуре общей численности работающих в сельском хозяйстве на долю женщин приходится около 40%, тогда как в строительстве, на транспорте и в лесном хозяйстве удельный вес женщин составляет 20–25%.

Труд работников в сельской местности используется как в общественном производстве, так и в личных подсобных хозяйствах. Это особенно проявляется в условиях перехода к рыночным отношениям, когда все большее количество

сельскохозяйственной продукции производится в крестьянских (фермерских) хозяйствах и личных подсобных хозяйствах сельского населения.

Повышение эффективности сельскохозяйственного производства и конечные результаты труда непосредственно зависят от уровня квалификации кадров и степени использования трудовых ресурсов. Самой действенной и социально активной частью трудовых ресурсов в сельском хозяйстве является рабочая сила. Под рабочей силой следует понимать совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которое применяет для создания необходимых товаров и услуг. Отсюда следует, что трудовые ресурсы становятся рабочей силой только тогда, когда реализуются духовные и физические потребности человека в процессе труда. В этой связи понятие «трудовые ресурсы» несколько шире и многограннее, чем понятие «рабочая сила». В состав трудовых ресурсов включаются как работники, занятые в общественном производстве, так и часть населения, которая не принимает участия в процессе труда, но при соответствующих условиях может быть использована для производства сельскохозяйственной продукции.

Согласно ТК РФ к трудовым ресурсам сельского хозяйства относят население в трудоспособном возрасте: мужчины от 16 до 59 лет, женщины в возрасте от 16 до 54 лет. Кроме того, состав трудовых ресурсов государственных сельскохозяйственных предприятий представлен постоянными, сезонными и временными работниками, а также другими категориями рабочих, состоящих в штате [1].

Постоянными являются работники, принятые на работу без указания срока. Сезонные работники зачисляются на определенный период года, но не более 6 месяцев, а временными работниками считаются те, которые принимают участие в работе не более 2 месяцев. Трудовые ресурсы коллективных предприятий представлены трудоспособными работниками, подростками и лицами старших возрастов. В необходимых случаях в сельском хозяйстве используются трудовые ресурсы, привлеченные со стороны по трудовому соглашению.

Рынок труда в сельском хозяйстве является составной частью рыночного механизма наряду с рынками потребительских товаров, средств производства, инвестиционными и финансово кредитными рынками. Его развитие невозможно без функционирования рыночной экономики в целом.

Существование и функционирование полноценного, конкурентного рынка труда предполагает выполнение ряда условий. Основными являются:

- множество независимых субъектов, представляющих сторону спроса и сторону предложения на рынке труда;
- рыночная мотивация поведения экономических субъектов на рынке труда;
- экономическая свобода выбора для субъектов на рынке труда;
- общая конкурентная среда в экономике страны.

Рынок труда в сельском хозяйстве, как и все другие рынки, действует на основе ценового равновесия.

Спрос на рабочую силу определяется совокупностью таких факторов, как наличие рабочих мест; структурными изменениями в экономике страны; инвестиционным потенциалом и его воспроизводственной структурой.

В свою очередь предложение рабочей силы зависит от наличия численности трудоспособного населения, демографических условий наемного рабочего или предпринимателя; фонда жизненных средств и соотношения денежных доходов, влияющих на мотивацию труда; социально-экономических условий развития рабочей силы и финансовых возможностей общества.

Таким образом, заработная плата сельскохозяйственного работника является ценовым фактором спроса и предложения на рынке труда.

Организация заработной платы строится на основе следующих принципов:

- дифференциации оплаты труда в зависимости от спроса и предложения;
- самостоятельности хозяйствующих субъектов в организации оплаты труда, в установлении форм, систем и размера оплаты труда работника;
- государственного регулирования оплаты труда;
- дифференциации заработной платы в зависимости от условий труда, количества и качества затраченного труда;
- материальной заинтересованности работников в высоких конечных результатах труда, в признании рынком продукта труда в качестве товара;
- опережении темпов роста производительности труда над ростом заработной платы;
- согласовании общих условий оплаты труда с профсоюзными органами.

Во всех сельскохозяйственных организациях независимо от организационно-правовой формы и формы собственности должен быть обеспечен минимальный размер оплаты труда.

Каждая сельскохозяйственная организация в зависимости от специфики своей деятельности может выбирать (наиболее целесообразные с экономической точки зрения и в целях мотивации сотрудников) системы оплаты труда. При этом в пределах одной организации разным категориям работников могут быть установлены разные системы оплаты труда.

В сельскохозяйственных организациях системы заработной платы, размеры тарифных ставок, окладов, различного вида выплат, доплат устанавливаются работодателем с учетом мнения выборного профсоюзного органа данной организации в коллективных договорах, соглашениях, локальных нормативных актах организаций, трудовых договорах.

Различают два вида заработной платы: основную и дополнительную.

К основной относится оплата, начисляемая работникам за отработанное время, количество и качество выполненных работ: оплата по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, премии сдельщикам и повременщикам, доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за работу в ночное время, за сверхурочную работу, за бригадирство, оплата простоев не по вине рабочих и т.п.

К дополнительной заработной плате относятся выплаты за непроработанное время, предусмотренные законодательством по труду: оплата очередных

отпусков, перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов подростков, за время выполнения общественных обязанностей, выходного пособия при увольнении и др.

Для оплаты труда работников организации могут использовать следующие системы оплаты труда:

- тарифную;
- бестарифную;
- смешанную.

Тарифная система оплаты труда представляет собой совокупность норм, с помощью которых регулируется уровень заработной платы различных групп или категорий работников в зависимости от квалификации, сложности выполняемой работы, условий, характера и интенсивности труда, условий (в том числе природно-климатических) выполнения работы, вида производства. При оплате труда на основе тарифной системы размер тарифной ставки (оклада) I разряда единой тарифной и квалификационной сетки (ЕТКС) не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

В минимальный размер оплаты труда не включаются доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных.

При бестарифной системе оплаты труда на размер заработка каждого работника влияют результаты деятельности (например, размер полученной прибыли) организации в целом или структурного подразделения, в котором он работает.

Размер заработка при бестарифной системе зависит от фонда оплаты труда, который в свою очередь определяется в зависимости от результатов работы коллектива; для каждого работника должен быть установлен коэффициент квалификационного уровня (ККУ), а также коэффициент трудового участия (КТУ) в результате деятельности организации.

Смешанная система оплаты труда имеет признаки одновременно и тарифной, и бестарифной систем. Смешанной системой является, например, оплата труда на комиссионной основе. Она обычно применяется для работников снабженческо-сбытовых служб, менеджеров по продажам, рекламных агентов и т.п. Размер заработной платы при использовании такой системы зависит от дохода, который получает организация в результате деятельности работника.

Труд руководителей, специалистов и служащих оплачивается, как правило, на основе должностных окладов, которые устанавливаются администрацией организации в соответствии с должностью и квалификацией работника. Организации могут устанавливать для руководителей, специалистов и служащих иной вид оплаты труда (в процентах от выручки, в долях от прибыли и др.).

Согласно рекомендациям по оплате труда и материальному стимулированию работников сельскохозяйственных организаций в Республике Башкортостан предусмотрена оплата труда, направленная на своевременное и качественное выполнение всего комплекса работ в оптимальные сроки и с высоким качеством [55]. Так, каждое хозяйство самостоятельно устанавливает виды и системы оплаты труда, размеры тарифных ставок, премий и других поощри-

тельных выплат, которые регулируются коллективным договором или положением об оплате труда. Условия оплаты труда должны рассматриваться и утверждаться на основании решения органа управления хозяйства и должны быть доведены до всех работников.

При этом размер заработной платы должен быть не ниже установленного законодательством минимального размера оплаты труда 5500 рублей в месяц. Это условие должно выполняться независимо от вида работ и формы собственности хозяйства.

Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан рекомендует применять прогрессивно-возрастающие расценки с учетом выполнения сменного задания и качества работ. Для повышения производительности труда рекомендуется применять премирование за перевыполнение сменного задания с учетом качества работ, дополнительную оплату, а также натуральное премирование.

Расценка за единицу работы устанавливается, исходя из тарифных ставок, принятых с 1 января 2009 года в соответствии с Приложением № 3 к Республиканскому соглашению между Федерацией профсоюзов Республики Башкортостан, объединениями работодателей Республики Башкортостан и Правительством Республики Башкортостан на 2008 – 2011 годы.

Тарифные разряды	1	2	3	4	5	6	7	8
Тарифные коэффициенты	1,0	1,30	1,69	1,91	2,16	2,44	2,76	3,12
Тарифные ставки, руб.	на конно – ручных работах							
месячная	1710	2223	2890	3266	3694	4172		
дневная	73,84	96,00	124,80	141,04	159,50	180,18		
часовая	10,55	13,71	17,83	20,15	22,79	25,74		
ставки, руб.	для трактористов – машинистов							
месячная	3090	4017	5222	5902	6674	7540	8528	9641
дневная	133,44	173,47	225,51	254,86	288,22	325,58	368,28	416,32
часовая	19,06	24,78	32,22	36,41	41,17	46,51	52,61	59,47

Таблица 13. Расценка за единицу работы, исходя из тарифных ставок

При этом количество разрядов тарифной сетки, межразрядные коэффициенты, размер расценок оплаты труда могут устанавливаться организацией самостоятельно.

В фонд заработной платы для расчета расценок, кроме тарифных ставок, следует включать повышенную оплату, дополнительную оплату за качество, надбавки, премию.

Кроме того, ежемесячно трактористам-машинистам выплачивается надбавка за классность: 20% – за 1 класс и 10% – за 2 класс.

Рекомендуется применять прогрессивно-возрастающие расценки с учётом выполнения сменного задания и качества выполненных работ в следующих размерах.

Размер выполнения сменного задания, %	Коэффициент увеличения тарифной ставки
100 – 125%	1,3
125 – 150%	1,5
более 150%	2,0

Таблица 14. Прогрессивно-возрастающие расценки с учётом выполнения сменного задания и качества выполненных работ

Конкретный размер коэффициента определяется непосредственно в хозяйстве в пределах имеющихся средств.

Для повышения материальной заинтересованности работников в выполнении полевых работ в сжатые агротехнические сроки с высоким качеством рекомендуется устанавливать дополнительную оплату в следующих размерах.

№ п/п	Вид работ	Размер дополнительной оплаты к основному заработку, %
1	За подготовку почвы к весеннему севу согласно агротехническим требованиям	до 60
2	За качественное проведение сева, посадки сельскохозяйственных культур в установленные агротехнические сроки	до 60
3	За получение равномерных, прямолинейных всходов, нормальной густоты посевов, отсутствие огрехов	до 80

Таблица 15. Дополнительная оплата к основному заработку

Для осуществления контроля за качеством работы необходимо в конкретном хозяйстве разработать стандарты на каждую технологическую операцию. Качество выполняемых работ оценивается ежедневно руководителями и специалистами производственных подразделений хозяйства и записывается в учётные листы механизаторов. В зависимости от оценки качества начисляется и выплачивается размер дополнительной оплаты.

Учитывая важность сокращения сроков полевых работ и высокопроизводительного использования техники, рекомендуется применять премирование трактористов-машинистов, водителей автомобилей и других работников за перевыполнение установленных сменных норм выработки и заданий при высоком качестве работ в следующих размерах к основному заработку (таблица 16).

Таблица 16. Размер премии к основному заработку

Размер выполнения сменного задания, %	Размер премии к основному заработку, %
100-125	50
125-150	80
свыше 150	100

Руководители сельскохозяйственных предприятий с учётом местных условий и имеющихся финансовых возможностей могут применять разнообразные формы материального стимулирования работников.

Для сокращения сроков проведения весенне-полевых работ рекомендуется вводить двухсменную работу, при этом каждый час работы в ночное время оплачивается в повышенном размере (до 50% по сравнению с дневной). Конкретный размер повышения определяется коллективным договором, заключённым в хозяйстве.

В целях усиления материальной заинтересованности в экономном расходовании горюче-смазочных материалов, рекомендуется выплачивать премии за их экономию (удержания за перерасход) против установленных норм расхода при условии соблюдения агротехнических требований к качеству работ. Выплату премий за экономию горючего и смазочных материалов и удержание сумм из заработной платы за их перерасход следует производить ежемесячно.

С целью повышения материальной заинтересованности в проведении сельхозработ работ применяют практику натурального премирования. Например, для механизаторов на бороновании – до 2 кг зерна за 1 га, на культивации – до 3 кг зерна за 1 га, на посевах – до 3 кг зерна за 1 га, на прикатывании – до 1 кг зерна за 1 га; или в расчете на выполненную нормосмену: 10 – 15 кг зерна. Размер натуроплаты зависит от возможностей хозяйства.

Заработная плата рабочим звена технического обслуживания, сеяльщикам устанавливается в % от заработной платы трактористов-машинистов: сеяльщикам – 50–75%, мастеру-наладчику – 75–80%, слесарю-ремонтнику – 60%, сварщику – 70%, водителям – 70–80%. Премирование производится в том же размере, что и начисление заработной платы.

За нарушения трудовой дисциплины, низкое качество и несоблюдение технологии работ, невыполнение требований специалистов в Положении об оплате труда может быть предусмотрено частичное или полное лишение дополнительной оплаты, премий, натуроплаты.

Для осуществления морального и материального стимулирования в хозяйствах разрабатываются условия соревнования среди работников.

2.4.3. Рынок земли и рента

Рынок земли является частью рынка ресурсов и представляет собой систему экономико-правовых отношений и структурирующих их правил (институтов), возникающих между покупателями и продавцами тех или иных прав соб-

ственности на землю и определения цены их продажи. Рынок земли обобщает в себе всю совокупность сделок (transaction) с землей, в рамках которых осуществляется добровольное отчуждение (купля-продажа) или передача (аренда, залог) тех или иных прав собственности на землю. Для осуществления сделок с землей необходимо осуществлять затраты времени и денежных ресурсов, связанных с поиском информации об объекте и субъекте сделки, об уровне рыночных цен на имущество, ведения переговоров и заключением контракта. Эти денежные затраты в институциональной экономической теории рассматриваются как трансакционные издержки (издержки осуществления трансакций-сделок) [76].

На рынке земли встречаются два главных субъекта: продавец (собственник земли) и покупатель (предприниматель, землепользователь). Эти субъекты могут выступать как в роли продавцов, так и в роли покупателей. Рынок земли состоит из нескольких рынков: рынка купли-продажи земли, в которой происходит полное отчуждение прав собственности на землю (рынок земельных активов), рынка аренды земли, в которой продаются права временного ее использования и рынка земельной ипотеки – получения кредита под залог земли.

В науке экономика подпонятием «земля» определяют все естественные ресурсы, которыми обладает страна (плодородную почву, запасы пресной воды, полезные ископаемые). В данной теме под термином «земля» мы будем иметь в виду только поверхность почвы, которую можно использовать для производства сельскохозяйственной продукции. Земля с её почвенным покровом имеет уникальное, неповторимое значение, она является естественной основой создания продуктов питания для существования всего человечества. Около 29% земной поверхности состоит из суши и лишь 30% этой территории – это земли, используемые человечеством для производства продуктов питания – сельскохозяйственные угодья. По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) площадь земельного фонда Российской Федерации на 1 января 2008 года составила 1 709,8 млн. га, в том числе сельскохозяйственные угодья 220,5 млн. га, из них посевные площади, которые мы в настоящее время используем, составляют 77805 тыс. га [31].

В сельском хозяйстве земля является объектом собственности, хозяйствования и купли-продажи. Специфика земли как объекта хозяйствования, собственности и купли-продажи проявляется в следующем.

Земля как объект хозяйствования представляет собой специфическое средство производства, которое совместно с другими ресурсами: капиталом, трудом, предпринимательскими способностями и накопленными знаниями осуществляет производство (создание, возвращение) продуктов питания. Услуга, которую оказывает земля, заключается в ее способности производить – выращивать сельскохозяйственную продукцию – продукты питания, без которых жизнь на земле невозможна. Земля как объект хозяйствования может использоваться как самим собственником земли, так и землепользователем – арендатором.

Земля искусственно не воспроизводима и ограничена. Как экономический ресурс земля не создана трудом человека, она является результатом созида-

тельной деятельности природы, следовательно, она не может быть оценена затратами труда и других ресурсов, как другие экономические блага. Затраты труда и капитала могут лишь улучшить её качество (плодородие).

Земля не может быть заменена никакими другими средствами производства, поэтому не следует допускать её безвозвратной утраты. На практике идет активный процесс изъятия земель из сельскохозяйственного оборота, к 2000 году площадь изъятых земель этой категории в Российской Федерации достигла 15%. Идет процесс снижения плодородия земельных ресурсов аграрной сферы экономики, необходимо применять меры по ее восстановлению. Сохранение плодородия земли и разработка технологий экологического ее использования становится основным необходимым условием дальнейшего наращивания объемов производимого продовольствия и обеспечения потребностей людей в продуктах питания.

Земля неоднородна по своему качеству, по плодородию и по местоположению – удаленности от рынка сбыта: различаются лучшие, средние и худшие участки земли. Производство сельскохозяйственной продукции на землях лучшего качества выгоднее, чем на землях среднего и худшего качества и соответственно, реализация выращенной на этой земле продукции обеспечивает производителям получение не только средней нормы прибыли, но и дополнительного (сверхдохода) дохода. Более 70 % земельных ресурсов аграрной сферы экономики нашей страны, расположены в зонах крайне холодного или засушливого климата. То есть в неблагоприятной для производства продуктов питания климатической зоне (в зоне рискованного земледелия). В результате биологический потенциал для выращивания важнейших сельскохозяйственных культур в России в два-три раза ниже, чем в Западной Европе и Соединенных Штатах Америки, вследствие чего энергозатраты на производство сельскохозяйственной продукции в 2 – 3 раза выше, чем в развитых странах Запада [31].

Земля при правильном ее использовании способна улучшаться и, следовательно, может расти производительная сила и доходность данного фактора производства. Но при этом необходимо иметь в виду существование закона убывающей отдачи земли. Так, при вкладывании в землю все большего количества капитала, отдача от каждой доли инвестиций будет постепенно уменьшаться, то есть, рост урожайности, и соответственно, доходности земли имеют свои границы.

Земельная рента. Рынок аренды земли

Рента (лат. *reddita* – отданная назад, возвращенная) – особый вид устойчивого дополнительного дохода, возникающего при использовании земли в аграрной сфере экономики и присваиваемого собственником земли вследствие передачи или продажи прав пользования землей на определенный срок.

К. Маркс подчеркивал “...на практике всё, что фермер платит земельному собственнику в форме арендных денег за разрешение возделывать землю, выступает естественно как земельная рента”[37].

А. Маршалл отмечал, что «... этот избыточный продукт (избыточный над средней нормой прибыли – Д.Л.) при определенных условиях может стать рен-

той, которую владелец земли вправе взыскать с арендатора за её пользование»[39].

Земельная рента – та форма, в которой земельная собственность реализуется экономически, то есть приносит доход. Возникает вопрос, а есть ли другие формы экономической реализации собственности на землю? Да есть, собственник сам может использовать землю для производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Если использование земли для производства продукции приносит дополнительный доход, то есть доход сверх средней нормы прибыли, собственник земли будет его присваивать как факторный доход. П. Самуэльсон называет этот доход «условно начисляемой рентой»[63]. При этом ресурс земля для него будет бесплатным (за исключением платы налога на землю) и он будет производить продукцию в экономически выгодных условиях (он будет получать всю среднюю норму прибыли и сверхдоход). Именно поэтому ряд стран мира, например, США и Япония в XX веке разрабатывали и осуществляли земельную политику, направленную на передачу земли в собственность непосредственным производителям.

В прошлые века на практике арендную плату за землю называли земельной рентой. В настоящее время для обозначения формы платы за пользование землей используют понятия «земельная рента» и «арендная плата» за землю. В современной практике хозяйствования используется термин «арендная плата», которая включает в себя «земельную ренту». Арендная плата за земли сельскохозяйственного назначения, на которых, как обычно, нет сооружений, построек, дорог, равна земельной ренте. Земельная рента представляет собой непосредственную плату только за пользование землей или плату за те услуги, которые оказывает земля как фактор производства.

Если на земле имеются эти сооружения, как правило, арендная плата больше земельной ренты на амортизационные отчисления за эти здания, ссудный процент, уплачиваемый за временное использование вложенного в землю капитала. При этом арендодатели стараются включить в сумму земельной ренты и величину налога на землю, которую в соответствии с земельным законодательством должен платить собственник земли.

Определение и согласование величины земельной ренты, то есть той части дополнительного дохода, которую землепользователь должен будет передавать собственнику земли за предоставленное право пользоваться землей, происходит в рамках рентных экономических отношений. В свою очередь, рентные отношения, в рамках которых согласуются экономические интересы собственника земли и землепользователя, происходят в рамках аренды земли и являются по своей природе правовыми (договорными) отношениями. Аренда (найм), многими экономистами и юристами рассматривается как имущественный найм, договор, по которому арендодатель предоставляет арендатору имущество во временное пользование за определенное вознаграждение – арендную плату [30]. Следовательно, рентные отношения между собственником земли и землепользователем по поводу определения величины земельной ренты возникают и развиваются в рамках договорных арендных отношений. Таким образом, экономические и правовые отношения, возникающие между арендодателем (соб-

ственником земли) и арендатором (землепользователем) по поводу передачи или продажи прав пользования землей и определения величины земельной ренты мы можем рассматривать как арендно-рентные отношения. Арендно-рентные отношения по своему экономическому и правовому содержанию могут быть как рыночными, так и нерыночными. В первом случае продажа прав пользования землей и определение величины земельной ренты происходит на рынке аренды земли, во втором – передача прав пользования происходят в рамках одной системы собственности на землю и величина земельной ренты определяется из одного центра [31].

Постепенно аренда земли трансформировалась в рынок аренды земли, а земельная рента приобрела форму цены аренды земли. Рассмотрим более подробно рынок аренды земли и возникающие между покупателем (арендатором) и продавцом (арендодателем) рыночные арендно-рентные отношения.

Каков механизм взаимодействия спроса и предложения на рынке аренды земли и установления равновесной цены аренды земли (земельной ренты). П. Самуэльсон одним из первых объясняет возникновение цены аренды земли (земельной ренты) как результат действия законов спроса и предложения и рассматривает земельную ренту как рыночную равновесную цену аренды земли, такого же мнения придерживаются К. Макконнелл и С. Брю [84] (рисунок 32).

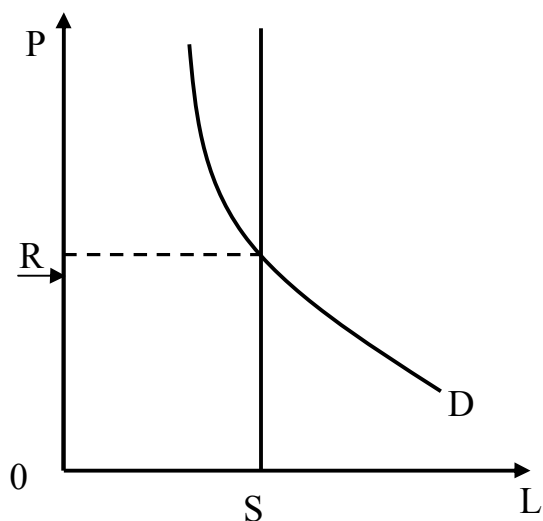


Рисунок 32. Спрос и предложение на рынке аренды земли и земельная рента в соответствии с теорией П. Самуэльсона

В данной схеме P – цена аренды земли, R – арендная плата за землю, равная ренте, S – предложение земли, D – спрос на аренду земли, L – количество земли. Из рисунка 32 видно, что R – арендная плата за землю – формируется в результате действия спроса и предложения. Количество земель сельскохозяйственного назначения ограничено, также редки земельные участки лучшего качества и выгодного местоположения. Когда мы отмечаем ограниченность земли, мы имеем в виду землю, предлагаемую на рынке аренды земли определенного качества, расположенную в определенном месте [59]. Ограниченность и нехватка земли приводят к тому, что предложение земли на рынке аренды зем-

ли становится неэластичным от цены. Действительно, при значительном повышении спроса на землю и росте цены аренды земли, количество предлагаемой земли остается ограниченным. Следовательно, рост цены аренды земли не приведет к увеличению количества предлагаемой земли, поэтому кривая предложения параллельна оси ординат (рисунок 32). Таким образом, рост величины земельной ренты в данной модели рынка напрямую связан с ростом спроса на землю, рост величины спроса и изменения кривой спроса могут привести к росту или снижению цены аренды земли.

В ряде стран мира, в том числе в аграрной сфере экономики нашей страны предложение земель сельскохозяйственного назначения на рынке аренды земли в результате влияния целого ряда внешних и внутренних факторов перестает быть строго ограниченным ресурсом. В каких случаях это происходит, мы рассмотрим при изучении условий возникновения дифференциальной ренты I в нашей аграрной сфере экономики.

Рынок аренды земли представляет собой экономические и правовые отношения, возникающие между земельным собственником и землепользователем по поводу продажи на определенный срок прав пользования или владения землей и определения величины цены аренды земли (земельной ренты). В результате взаимодействия спроса и предложения на землю как на объект хозяйствования формируется взаимосогласованная цена аренды земли, по-другому та величина дополнительного дохода, которую присваивает собственник земли в форме платы за пользование землей. Предложение земли зависит от количества собственников земли, которые не хотят или не могут работать на собственной земле и желают продать или передать права пользования землей. Предложение земли в аренду также зависит от размеров земельных участков, принадлежащих владельцам земли, чем меньше или значительнее размеры земельных владений, тем больше собственников земли предпочитают сдавать ее в аренду. Это обусловлено тем, что организация и ведение аграрного производства на мелких участках земли не выгодно, тогда как на крупных земельных участках требуются значительные финансовые затраты.

Величина спроса на аренду земель сельскохозяйственного назначения определяется количеством землепользователей фермеров или капиталистов предпринимателей, желающих арендовать землю в целях производства сельскохозяйственной продукции. Спрос на аренду земли имеет свои особенности, он включает в себя сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос. Сельскохозяйственный спрос на землю в условиях развитого рыночного хозяйства является производным от спроса на продовольствие.

По мнению К.Маркса, спрос на аренду земель сельскохозяйственного назначения является производным от общественного спроса на сельскохозяйственную продукцию. Чем выше становится общественный спрос на сельскохозяйственную продукцию и, соответственно, на продовольствие, тем выше становится цена на продукты питания, тем выгоднее становится землепользователям заниматься производством сельскохозяйственной продукции и тем выше становится спрос на аренду земли и, соответственно, цена аренды земли, то есть величина земельной ренты [37].

Д. Рикардо писал: «Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог. Цена хлеба несколько не понизилась бы, если бы даже землевладельцы отказались от своей ренты»[59]. Цена зерна в связи с ее ограниченностью и недостатком колебалась на уровне издержек производства на землях худшего качества. Такая цена на зерно была обусловлена тем, что в 18 веке урожайность зерна в европейских странах была невысокой от 11–15 центнеров с гектара, что приводило к ее нехватке и использованию для этих целей всех земель сельскохозяйственного назначения. Что, соответственно, приводило к росту рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие до уровня издержек их производства на землях худшего качества. Это значит, что производитель зерна, хозяйствующий на лучших землях, получал дополнительный доход по сравнению с теми производителями, которые хозяйствовали на землях худшего качества. Именно этот дополнительный доход присваивался земельным собственником в виде дифференциальной земельной ренты I.

Дифференциальная, абсолютная и монополярная земельная рента: условия возникновения.

В дальнейшем в результате целого ряда научных открытий и широкого применения в аграрной сфере экономики агрономических знаний произошел резкий рост урожайности сельскохозяйственных культур, вследствие чего на рынке продовольствия объем предлагаемой продукции систематически начал превышать спрос. В результате началось снижение рыночных цен на продукты питания и на сельскохозяйственную продукцию, и как следствие, какую-то часть худших земель, на которых уровень издержек производства этой продукции становился выше рыночных цен, стало невыгодно использовать. Худшие земли, которые при данной рыночной цене на зерно еще имело смысл возделывать, назывались предельными землями. По мнению Е.В Серовой, понятие предельных земель относительно [68]. Предельные земли, с точки зрения спроса и цены на зерно, могут оказаться далеко не предельными с точки зрения пастбищного животноводства обусловленного спросом и ценой на мясо и молоко. Во-вторых, вследствие подвижности спроса на сельскохозяйственную продукцию и изменения цен на нее предельные земли могут перемещаться с участков с более высоким плодородием на участки с меньшим плодородием. Это будет происходить при росте спроса на продовольствие и, соответственно, при росте цены на сельскохозяйственную продукцию. Наоборот, при сокращении спроса на сельскохозяйственную продукцию и снижении цены на нее предельными могут стать более плодородные земли. Дифференциальная земельная рента I возникает в результате существования разницы между дополнительным доходом, возникающим при производстве и реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной на землях, не являющихся предельными, и доходом, полученным от использования предельных земель.

Рыночные цены на продовольствие диктуют величину издержек производства сельскохозяйственной продукции и, соответственно, дают ответ на вопрос, земли какого качества будут предельными, а какого нет, какие земли позволят получить дополнительный доход, а какие только среднюю норму при-

были. Прежде чем приступить к более подробному рассмотрению возникновения дополнительного дохода в аграрной сфере экономики и его присвоения земельными собственниками в виде дифференциальной земельной ренты I сделаем ряд исключений из общего правила. Рассматривая рынок аренды земли в первом случае, мы исходили из того, что все вовлекаемые на этот рынок земли имеют одинаковое качества (плодородие). В действительности земля имеет различное плодородие (качество) и местоположение, соответственно, и различную доходность. Во все земельные участки различного плодородия вкладывается равновеликий капитал, при этом рыночные цены на произведенную сельскохозяйственную продукцию формируются под действием спроса и предложения. Следовательно, цены на сельскохозяйственную продукцию не обязательно формируются на уровне издержек (себестоимости) ее производства на землях худшего качества, как это было в период нехватки продовольствия, обусловленного низкой урожайностью, или в административно-командной экономике, когда цены устанавливались централизованно.

Когда цены на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие устанавливались из одного центра (органа государственной власти), величины дифференциальной земельной ренты I и II исчислялись в виде разницы цены реализации (государственной закупочной цены) одного центнера или тонны сельскохозяйственной продукции и цены её производства (себестоимость плюс средняя норма прибыли) умноженной на фактическую урожайность. Таким образом, определялась величина дополнительного дохода, получаемого производителем от использования одного гектара земли, который изымался в виде земельной ренты в пользу собственника земли – государства [20]. Величина дополнительного дохода (земельной ренты) зависела от уровня сложившихся издержек производства сельскохозяйственной продукции, цены реализации (государственных закупочных цен) и цены производства сельскохозяйственной продукции. Причем цена реализации и цена производства сельскохозяйственной продукции определялись централизованно.

Для понимания современного процесса возникновения дополнительного дохода и формирования дифференциальной земельной ренты I рассмотрим сложившиеся единые закупочные цены на пшеницу 3 класса на государственных интервенционных торгах 2009 года и сложившихся издержек ее производства на землях различного качества. (таблица 17).

Цены на тонну мукомольной пшеницы 3-го класса на интервенционных биржевых торгах в 2009 году сложились на уровне 3 300 рублей, тогда как средняя по стране себестоимость его производства у одних производителей была выше, у других ниже. С учетом перевозок до элеваторов реализация этого зерна в государственный интервенционный фонд оказывалась для многих товаропроизводителей убыточной [35].

Действительно, такая ситуация на рынке сельскохозяйственной продукции нашей страны возникла не раз. Так, в 1998 г. средняя себестоимость производства 1 ц зерна в России составила 63 руб., а реализационная цена – 52, в результате производство зерна было убыточным в большинстве сельскохозяйственных организаций страны. В 1997 и в 1998 г.г. полная себестоимость сахар-

ной свеклы в России составляла, соответственно, 24 и 27 руб. за 1 ц. при цене реализации 20 и 26 рублей; уровень рентабельности, с учетом дотаций и компенсаций из бюджета, оказался отрицательным, соответственно на – 7% и – 3% [60]. Следствием существования отрицательного разрыва между себестоимостью единицы производимой сельскохозяйственной продукции и сложившимися внутри страны рыночными ценами явились низкая рентабельность производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции и общая рентабельность. Если общая рентабельность производства сельскохозяйственной продукции в 2002 г. составляла 6%, в 2003 г. – 9%, в 2004 г. – 10%, то в 2005 г. данный показатель снизился до 8% [78].

Таблица 17. Дифференциальная земельная рента I (по естественному плодородию)

Участки земли	Урожай, ц с гектара	Валовые издержки на гектар, руб.	Издержки производства 1 ц, руб.	Рыночная цена 1 т./руб.	Валовой доход с гектара, руб.	Дифференциальная рента I, руб. с гектара. (– убыток)
1	13	5000	385	3 300	4290	– 710
2	20	5000	250	3 300	6600	1600
3	25	5000	200	3 300	8250	3250

Сложившаяся до 2010 года в стране взаимосвязь рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию и издержек ее производства с рынком аренды земли и, соответственно, величиной земельной ренты нами демонстрируется путем построения графика (модели) их зависимостей.

При построении графика мы исходили из того, что, во-первых, в аграрной сфере экономики существуют земли лучшего, среднего и худшего качества и издержки производства (себестоимость и, соответственно, цена производства) единицы продукции производимой на них, различны; во-вторых, что в используемые для производства сельскохозяйственной продукции земли вкладываются равновеликий капитал и труд; в-третьих, что рыночные закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию во всех регионах одинаковы. Треугольник ABC – излишек над средней нормой прибыли (дополнительный доход), возникающий в результате разницы рыночной цены ($P_{Ц}$), себестоимости и цены производства (равной себестоимости плюс средней нормы прибыли) единицы продукции на землях лучшего и части среднего качества ($Ц_{пр1}$, $Ц_{пр2}$); треугольник DEË – убыток при использовании земель худшего и среднего качества возникающий при превышении себестоимости и цены производства единицы продукции над рыночной ценой ($P_{Ц}$); S_p – первоначальное предложение земли (оно полностью неэластично от цены); S – предложение земли (количество земель, предлагаемых в аренду) при рыночной цене ($P_{Ц}$); D – спрос на рынке аренды земли при рыночной цене ($P_{Ц}$); R – земельная рента (цена аренды земли); $ЗВ$ – земли, вышедшие из сельскохозяйственного оборота; $ЗНИ$ – земли нерыночного использования; $ЗРИ$ – земли рыночного использования.

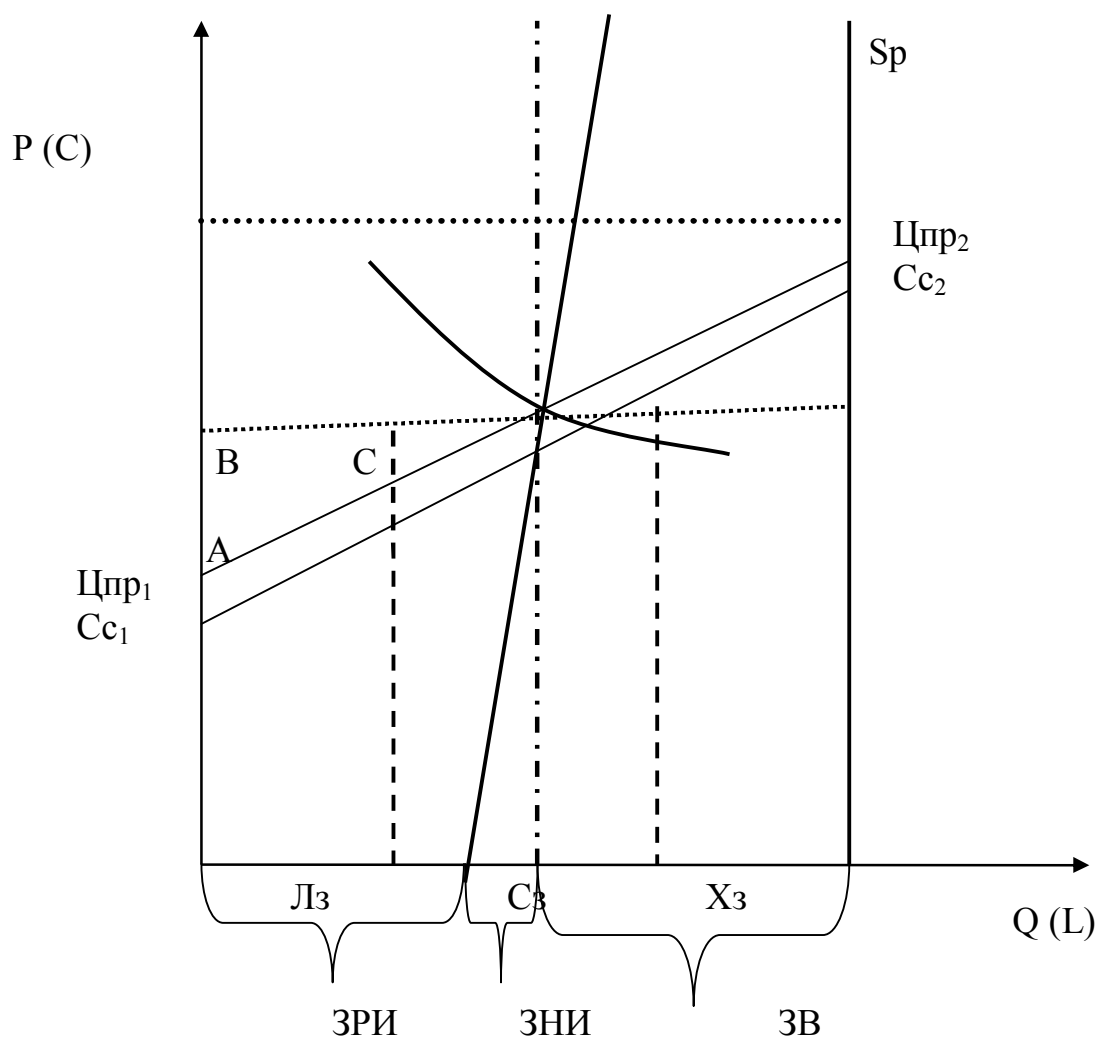


Рисунок 33. Модель взаимосвязи рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию, себестоимости (издержек) её производства на землях различного качества, спроса и предложения на рынке аренды земли и цены аренды земли

Современная рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию ($P_{ц}$) в результате преобладания на рынке продовольствия до 2007 года импортной продукции начала колебаться на уровне издержек её производства на землях среднего качества (смотрите рисунок 32). В течение 2008 года объем импорта продовольствия вырос и достиг 35.2 млрд. долл., что составляло около половины объема производимой в стране сельскохозяйственной продукции [1]. В итоге использование земель худшего и части земель среднего качества в отечественной аграрной сфере экономики стало невыгодным. В результате кривая рыночного предложения земель (S) сместилась влево и зафиксировалась на уровне пересечения рыночной цены и цены производства (себестоимости) на единицу сельскохозяйственной продукции на землях среднего качества. Рыночный арендный спрос также перемещается на те земли, использование которых для предпринимателей будет выгодным. Остальные земли в связи с невыгодностью их использования не будут востребованы рыночным спросом, и как следствие, земли, не приносящие средней нормы прибыли и дополнительного дохода не

будут охвачены рынком аренды земли. Так, рыночным спросом будут охвачены те земли, использование которых может приносить отраслевую среднюю норму прибыли и дополнительный доход.

Предпринимателей перестают интересовать земли худшего качества и часть земель среднего качества, так как их использование для производства сельскохозяйственной продукции при данной рыночной цене является убыточным. Этот убыток в модели показан в виде треугольника – ДЕЁ. Предпринимателей интересуют земли лучшего качества и выгодного местоположения, то есть те земли, использование которых позволяет произвести продукцию себестоимость и цена производства которой будет ниже рыночной цены. Этот сверхдоход, который присваивается собственником земли в виде земельной ренты, в настоящее время возникает только на землях лучшего качества (на рисунке показан в виде треугольника – АВС).

Таким образом, рыночный спрос и предложение на рынке аренды земли сместятся на уровень пересечения рыночных цен ($P_{Ц}$) на единицу сельскохозяйственной продукции и цены ее производства ($C_{пр1}, C_{пр2}$) на землях среднего качества. В этой ситуации рыночным арендным спросом будут охвачены лишь земли лучшего качества и часть земель среднего качества (находящиеся левее от точки R – величины земельной ренты), использование которых приводит к возникновению дополнительной прибыли (АВС). Эти земли нами рассматриваются как земли рыночного использования (ЗРИ), и эти земли при данной рыночной цене являются предельными землями. Себестоимость сельскохозяйственной продукции на землях худшего и части среднего качества оказывается выше рыночных цен. Использование этих земель для производства продуктов питания с целью продажи при данной рыночной цене становится убыточным. Эти земли мы обозначаем как земли нерыночного использования (ЗНИ), они могут использоваться для производства сельскохозяйственной продукции для внутреннего потребления (эта продукция может быть использована в виде кормов). В связи с тем, что производство сельскохозяйственной продукции на землях худшего качества при этих рыночных ценах становится невыгодным, эти ресурсы постепенно перестают использоваться и выводятся из сельскохозяйственного оборота. Эти земли мы обозначим как земли, вышедшие из сельскохозяйственного оборота (ЗВ). Так, часть земельных ресурсов аграрной сферы экономики нашей страны оказалась выведенной из сельскохозяйственного оборота, по неофициальным данным количество данной категории земель в 2000 году достигло 40 млн. га [60].

На приведенной нами модели впервые показаны земли нерыночного использования (ЗНИ). Это земли сельскохозяйственного назначения, которые используются для удовлетворения собственных потребностей (для производства нетоварной продукции) или вовлекаются в процесс нерентабельного производства в результате неэкономического (административного) принуждения. В связи с тем, что их использование не позволяет производителям получать дополнительный доход, в некоторых случаях и среднюю норму прибыли, затраты на приобретение прав пользования землей (арендную плату, составной частью которой является земельная рента) становятся частью издержек производства

сельскохозяйственной продукции. В результате роста издержек производства сельскохозяйственной продукции относительно сложившихся рыночных закупочных цен рентабельность отечественного аграрного производства продолжает снижаться.

В данной схеме предложение земли (S) нами рассматривается не как строго ограниченный, а как относительно ограниченный ресурс. Так, кривая предложения земли наклонена вправо. Это связано с тем, что часть сельскохозяйственных угодий в аграрной сфере нашей страны в настоящее время выведена из сельскохозяйственного оборота. При повышении рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию эти земли могут быть вновь востребованы, а в случае дальнейшего снижения рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию относительно сложившейся себестоимости её производства количество этих земель будет возрастать. При этом также становится ясно, что использование земель худшего качества при сложившихся средних издержках производства сельскохозяйственной продукции и государственных закупочных и рыночных ценах на сельскохозяйственную продукцию в 2009 г. не позволит производителям получать среднюю норму прибыли и дополнительный доход. Использование этой категории земель для производства сельскохозяйственной продукции будет выгодным только при кардинальном снижении издержек ее производства.

Существование земель рыночного и нерыночного использования, соответственно, свидетельствует о необходимости применения в регулировании цен на сельскохозяйственную продукцию рыночных и нерыночных механизмов и институтов (правил). Если в результате действия рыночных сил часть земель оказалась вне сельскохозяйственного оборота, нам нужно использовать нерыночные (государственные) механизмы регулирования аграрного производства. В том числе пересмотреть политику государственной поддержки аграрного сектора экономики. Ни в одной стране мира аграрный сектор экономики не функционирует без государственного субсидирования – прямого и косвенного. В целом агропромышленный комплекс России, как отмечает М. Максимов, по сравнению с США и ЕС недофинансирован в 10–15 раз [12].

Дополнительный доход, получаемый арендатором в результате эффективного вложения собственного капитала в землю, К. Маркс назвал дифференциальной земельной рентой II. Арендатор, арендуя землю для сельскохозяйственных целей, стремится получить дополнительный доход. Одним из путей получения дополнительного дохода, является вкладывание дополнительного капитала в землю, увеличение урожайности сельскохозяйственных культур и снижение тем самым издержек производства сельскохозяйственной продукции. Снижение издержек (себестоимости) производства сельскохозяйственной продукции при сложившихся рыночных ценах на неё позволит получить дополнительную прибыль. После окончания срока аренды эти добавочные вложения капитала становятся достоянием собственника земли, и на них начисляется процент при заключении нового договора. Именно поэтому арендатор всегда был заинтересован в продлении срока аренды, а собственник земли – в краткосрочной аренде.

К. Маркс также выявил существование монопольной и абсолютной земельной ренты [38]. Монопольная земельная рента это дополнительный доход, который возникает в результате монопольной цены, по которой продаются продукты редкого качества, например, такие, как твердые сорта пшеницы, особые сорта винограда и т.д. Таким образом, монопольная цена не зависит от общественной рыночной цены производства. Монопольная рента – это излишек над средней нормой прибыли, возникающий в результате превышения рыночной цены над издержками производства исключительных и уникальных видов сельскохозяйственной продукции. Таким образом, условием возникновения монопольной ренты является разница между сложившимися монопольными ценами на уникальные и исключительные виды продуктов питания и издержками их производства.

Дополнительный доход, который возникает в результате превышения рыночных цен над издержками производства сельскохозяйственной продукции на худших и, соответственно, на всех землях, К.Маркс рассматривал как абсолютную земельную ренту. Действительно, в определенные периоды времени, когда ощущалась острая нехватка продуктов питания и существовал повышенный спрос на сельскохозяйственную продукцию, рыночные цены на нее ($P_{ц1}$), оказывались выше издержек (себестоимости) их производства на землях худшего качества. Если рыночные цены ($P_{ц1}$) окажутся выше издержек производства сельскохозяйственной продукции на землях худшего качества, то соответственно она окажется выше издержек производства на всех землях. Следовательно, дополнительный доход (доход, который выше средней нормы прибыли) возникнет при использовании всех земель.

В настоящее время в условиях перепроизводства сельскохозяйственной продукции рыночные цены стремятся к уровню затрат их производства на землях среднего качества и говорить о существовании абсолютной земельной ренты в марксовской трактовке мы не можем.

Подведем итоги. Классики экономической теории в частности Д. Рикардо и К. Маркс, исходили из того, что в виде земельной ренты изымается дополнительный доход, возникающий при производстве и реализации сельскохозяйственной продукции. Это правило изъятия земельной ренты они использовали для объяснения всех видов вышеперечисленных рент. В настоящее время сложившиеся рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию приводят к тому, что использование земельных ресурсов худшего и части среднего качества в аграрной сфере экономики нашей страны является убыточным. Возникновение дополнительного дохода и его изъятие в виде дифференциальной ренты I становится возможным на части земель и среднего и на всех землях лучшего качества. В этой ситуации возникает следующее правило формирования и изъятия земельной ренты – это отнесение платы за пользование землей к издержкам производства сельскохозяйственной продукции. Рост издержек производства сельскохозяйственной продукции приводит к снижению рентабельности аграрного производства. Таким образом, одним из резервов повышения рентабельности аграрного производства в нашей стране становится передача земель сель-

скохозяйственного назначения в собственность непосредственным производителям.

Цена купли-продажи земли. Особенности ценообразования на земли сельскохозяйственного назначения в современной аграрной сфере экономики

Цена купли и продажи земель сельскохозяйственного назначения определяется на рынке купли-продажи земли под влиянием спроса и предложения. Ее величина определяется целым рядом факторов, таких, как спрос и предложение, уровень дополнительного дохода который создается на данном участке земли, инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики, то есть от выгодности вложения капитала в эту отрасль и в данный участок земли, от сроков окупаемости капитальных вложений в данную отрасль. Покупатель, вкладывая капитал в приобретение данного участка земли, планирует компенсировать денежные затраты, осуществленные на приобретение данного ресурса и в дальнейшем получать от ее производственного использования или передачи в аренду дополнительный доход. Поэтому он стремится снизить цену купли-продажи земель сельскохозяйственного назначения. Продавец земли предпочитает установить цену земли на более высоком уровне, так как это должна быть такая сумма денег, положив которую в банк, он мог бы получать аналогичный земельной ренте процент [59]. Цена купли-продажи земель сельскохозяйственного назначения представляет собой равновесную цену, которая удовлетворяет экономические интересы покупателей и продавцов данного имущества:

$$P_L = \sum \frac{R_j}{(1+i)^j},$$

где R – годовая рента;

i – рыночная ставка ссудного процента.

Цена земли это бессрочное вложение капитала в землю. А любые вложения капитала должны приносить дополнительный доход. Поэтому при определении цены земли главную роль играет ставка ссудного процента.

$$j \rightarrow \infty, \text{ то } \frac{1}{(1+i)^j} \rightarrow 0.$$

Тогда

$$\lim P_L = \lim_{j \rightarrow \infty} \sum \frac{R_j}{(1+i)^j} = \frac{R}{i};$$

При этом цена земли представляет собой дисконтированную стоимость будущего дополнительного дохода, который в случае собственного использования или передачи данного участка земли в аренду присваивается собственником земли в виде земельной ренты. Дисконтированная стоимость учитывает фактор времени в прогнозировании и приведении стоимостного показателя к заданному моменту времени [30]. Цена земли представляет собой дисконтированную стоимость актива. Для активов длительного пользования, к каковым относится земля, некоторые экономисты предлагают следующую формулу дисконтированной стоимости [31]:

$$A = \frac{D}{P_R} \times 100\% ,$$

где A – актив длительного пользования;

D – годовой доход;

P_R – процентная ставка в банке.

Отличия, имеющиеся в этих формулах, незначительны, но следует отметить, что в первой формуле в числителе определена земельная рента, во второй, годовой доход от использования земли. Таким образом, при исчислении цены земли можно рассматривать как весь годовой доход, который можно получить от использования земли или только дополнительный доход. В первом случае при исчислении формулы цены земли умножение на сто процентов отсутствует, но при этом подразумевается.

Если годовая арендная плата состоит из земельной ренты и она равняется 600 рублям, а ставка ссудного процента составляет 4%, то цена земли равняется $600 : 4 = 15000$ рублям. Цена купли-продажи земли напрямую связана с величиной дополнительного дохода (земельной ренты), который можно получить при использовании земли в целях производства сельскохозяйственной продукции. Если величина земельной ренты будет падать, соответственно, будет снижаться цена земли. Если величина дополнительного дохода, получаемого от использования земель сельскохозяйственного назначения, будет расти, то соответственно, будет расти цена купли-продажи земель этой категории. При этом возможность получения дополнительного дохода (земельной ренты, если земля будет сдана в аренду) от данного участка земли также зависит от его местоположения. Если земля сельскохозяйственного назначения, независимо от её качества, будет находиться вблизи от рынков сбыта, то есть городов и крупных населенных пунктов, то доходность данного участка земли будет выше в связи с сокращением затрат на перевозку сельскохозяйственной продукции.

Подводя итог, мы можем сказать, что цена купли-продажи земель сельскохозяйственного назначения, в конечном счете, напрямую зависит от эффективности функционирования аграрного сектора экономики и рационального использования имеющихся в этой отрасли земельных ресурсов.

2.4.4. Рынок капитала и процент

Понятие капитала сложно и многогранно. Под капиталом понимается в широком смысле слова любые ресурсы, созданные с целью производства большего количества благ [1].

Капитал разделяют на физический капитал (машины, здания, сооружения, сырье и т.д.) и человеческий капитал (общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт и т.д.). Человеческий капитал – это особая разновидность трудовых ресурсов. Поэтому под капиталом обычно подразумевается физический капитал. Физический капитал разделяется на основной и оборотный капитал [1].

Основной капитал, материализованный в зданиях и сооружениях, станках, оборудовании, функционирует в процессе производства несколько лет, об-

служивая несколько производственных циклов. В сельском хозяйстве к основному капиталу относят: здания (фермы, амбары и т.д.), машины (трактора, комбайны и т.д.), рабочий и продуктивный скот (коровы, лошади, свиньи, овцы и т.д.), а также многолетние насаждения (яблони, груши, смородина, малина и т.д.).оборотный капитал вид капитала, включающий в себя сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции [3]. В сельском хозяйстве к оборотному капиталу относятся семена, удобрения, корма, горюче-смазочные материалы и т.д. Капитал отличается от земли тем, что он обладает способностью воспроизводства.

Основной капитал служит в течение нескольких лет и подлежит замене лишь по мере его физического или морального износа. Каждый год собственники основного капитала списывают определенную часть стоимости, называемую амортизационным отчислением.

Другое значение термина «амортизация» – это стоимостная оценка износа основного капитала за определенный период времени. Именно на основе этой оценки происходит ежегодное списание части стоимости основных фондов, так называемые *амортизационные отчисления*. Они поступают в *амортизационный фонд*, который служит для возмещения износа основного капитала. Владельцы основных фондов осуществляют амортизационные отчисления согласно утверждаемым для всей страны *нормам амортизационных отчислений* по балансовой стоимости основных фондов [29].

Расчет размеров амортизационных отчислений, или списаний, производится по формуле:

$$A = \frac{K_{п} - K_{о}}{T},$$

где A – размер ежегодных амортизационных отчислений, руб.;

$K_{п}$ – первоначальная стоимость основного капитала, руб.;

$K_{о}$ – остаточная стоимость основного капитала на момент его предполагаемого выбытия из эксплуатации, руб.;

T – срок службы вещественных носителей основного капитала, годы.

Ежегодные амортизационные отчисления включаются в издержки производства. Поэтому предприниматели заинтересованы в увеличении списаний в амортизационный фонд, так как эти средства более выгодно, чем прибыль, использовать для финансирования инвестиций: с них не надо платить налогов.

В современных условиях амортизационные отчисления – главный источник финансирования капитальных вложений в развитых странах. Поэтому государство часто разрешает фирмам *ускоренную амортизацию*, позволяющую на основе высоких норм амортизационных отчислений списывать стоимость основных фондов быстро, за несколько лет. Обычно ускоренная амортизация разрешается для активной части основных фондов. Однако это может иметь следствием не только быстрое обновление основного капитала, но и увеличение той части издержек производства, которая приходится на амортизационные отчисления [27].

Как уже упоминалось, цена любого блага зависит от полезности. Полезность фактора производства проявляется в удовлетворении производственных потребностей, а именно в получении будущего дохода.

Собственник капитала получит доход от капитала только в случае использования его в производственных целях, при передаче его предпринимателю, или если сам станет предпринимателем. Доход от производства достижим только после реализации полученных благ, а капитал – в течение всего производственного цикла и реализации, который занимает некоторый промежуток времени. Время от начала производства и реализации продукции колеблется в зависимости от отрасли и вида продукции. Так, в растениеводстве производственный цикл равен почти году, поскольку необходима реализация продукции, и колебание цены которой в течение года значительно – разница составляет почти 3 раза. По этой причине с момента начала производства до реализации проходит от года до полутора лет. Чем длиннее цикл производства, то есть время для получения дохода, тем больше доход должен быть. Таким образом, фактор времени приобретает при анализе капитала первостепенное значение.

Когда говорят о капитале как объекте купли-продажи на рынке, обычно имеют в виду не весь имеющийся в экономике запас капитальных благ, а поток нового капитала, который появляется в данный период в производстве.

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

Если валовые инвестиции больше возмещения, то чистые инвестиции положительны (имеет место прирост запаса капитала, производство расширяется). Если валовые инвестиции меньше возмещения, то чистые инвестиции отрицательны: "проедается" имеющийся капитал. И наконец, если валовые инвестиции равны возмещению, то запас капитала остается на прежнем уровне, имеет место продолжение производства в тех же самых масштабах (простое воспроизводство).

В целом в экономике фирмы предъявляют спрос не просто на какие-то материальные капитальные блага (трактора, комбайны, удобрения), а на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на эти капитальные блага и вернуть, отдав часть прибыли от их использования в будущем. Поэтому спрос на инвестиции – это спрос на заемные средства, а ссудный процент есть цена заемных средств. Следовательно, когда мы говорим о рынке капитала, мы имеем в виду рынок денежного капитала.

Спрос на денежный капитал тем больше, чем ниже ставка ссудного процента. Это связано с тем, что производитель применяет капитал в том количестве когда предельный доход от капитала будет равен предельным издержкам от использования капитала. Соответственно, при увеличении ставки ссудного про-

цента увеличиваются и предельные издержки, что ведет к сокращению использования капитала и сокращению спроса на капитал.

Например, при производстве зерна мы можем увеличить его урожайность только с увеличением применения удобрений, мы будем увеличивать применение удобрений до тех пор, пока стоимость дополнительной продукции будет расти быстрее, чем увеличение затрат на покупку удобрений вызвавших прирост полученной продукции.

Кроме ставки ссудного процента, на спрос влияют изменения цены использования других факторов производства, изменения цен на готовую продукцию, изменения производительности факторов производства и т.д.

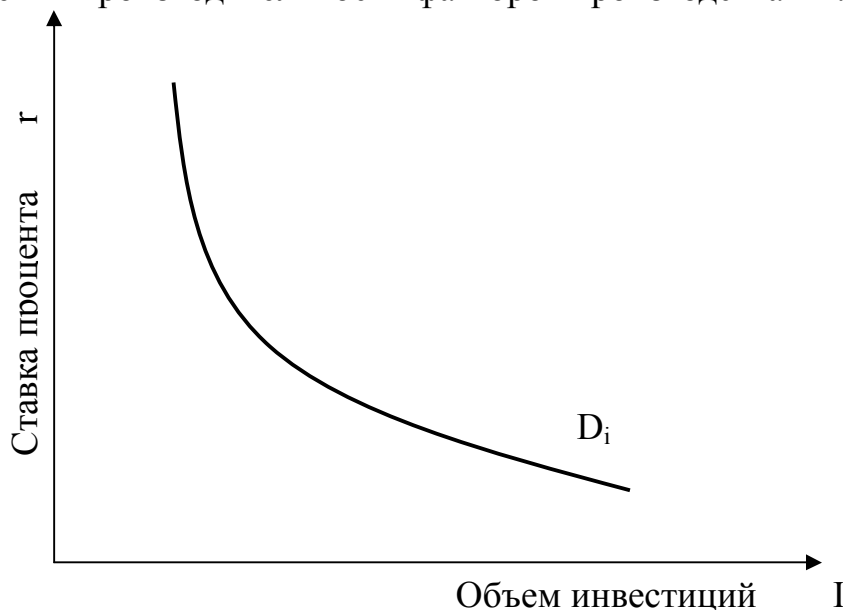


Рисунок 34. Кривая спроса на инвестиции

Предложения капитала тем выше, чем выше ставка ссудного процента. Данная закономерность связана с тем, что источником инвестиций являются сбережения. Сбережения – это часть дохода, которая не потреблена на данный момент. Для того, чтобы увеличить инвестиции необходимо увеличить сбережения. При увеличении сбережений сокращается потребление. Но как мы знаем, человек стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей, а сокращение потребления ведет к сокращению уровня удовлетворения потребностей на данный момент. Соответственно, человек будет сберегать только в том случае, когда будущей уровень удовлетворения потребностей будет выше, чем на данный момент. А это означает, что для увеличения сбережений необходимо повышение доходности инвестиций, то есть повышения ссудного процента.

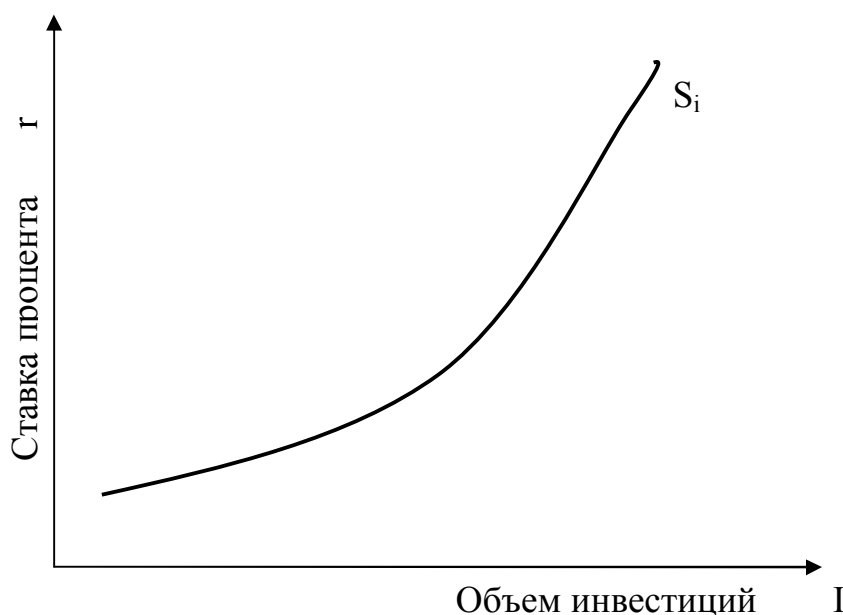


Рисунок 35. Кривая предложения инвестиций

На предложение капитала влияют не только ставка ссудного процента но и другие факторы, например уровень доходов, различные риски, и т.д.

При совмещении спроса и предложения на денежный капитал получим равновесие на рынке капитала.

Зная ставку процента, можно определить будущей доход инвестиций, но зачастую необходимо оценить нынешнюю стоимость будущих доходов. Данный показатель называется «текущая дисконтированная приведенная стоимость» (Present Discount Value – PDV) – это нынешняя стоимость 1 рубля, выплаченного через определенный период времени [27].

$$PDV = \pi_n / (1+i)^n ,$$

где π_n – доход в n-ом году;
 i – ставка ссудного процента.

Оценка будущих доходов играет важную роль при принятии решений по инвестициям. Для этого используют понятие «чистая дисконтированная стоимость» (NetPresent Value – NPV).

$$NPV = \sum \pi_n / (1+i)^n - I ,$$

где: π_n – доход в n-ом году;
 i – ставка ссудного процента;
 I – инвестиции.

Данный показатель отражает целесообразность инвестирования. Если чистая дисконтированная стоимость больше нуля, то это означает, что доход от ожидаемых инвестиций больше, чем величина инвестиций.

Таким образом, объем инвестиций, и соответственно, капиталовложений в отрасль, зависит от доходности дополнительного вложения капитала и ставки процента на капитал, сложившейся на рынке капитала. Если доходность капи-

тала в отрасли ниже чем ставка процента, то зачастую происходит отток капитала, так как существуют более доходные варианты вложения инвестиций. Так, например, слабые инвестиции в сельское хозяйство связаны с невысокой доходностью инвестиций. Кроме того, большим уровнем рисков в сельском хозяйстве это обусловлено тем, что в процессе производства с.-х. продукции участвуют природные факторы (тепло, солнечная радиация, количество осадков и т.д.) которые по большей части не подконтрольны человеку и слабо прогнозируемые. Данные особенности сельского хозяйства приводит к тому, что сельхозпроизводитель не может с достаточной вероятностью спрогнозировать доходность капиталовложений. По этой причине инвесторы не желают инвестировать в сельское хозяйство, так как существуют менее рискованные и зачастую более доходные отрасли.

Вопросы для самопроверки

1. Какие рынки факторов производства вы знаете?
2. Чем отличается рынок потребительских товаров от рынков факторов производства?
3. От чего зависит спрос на ресурсы?
4. Какие рынки факторов производства вы знаете?
5. Чем отличается рынок потребительских товаров от рынков факторов производства?
6. От чего зависит спрос на ресурсы?
7. Какие рынки факторов производства вы знаете?
8. Чем отличается рынок потребительских товаров от рынков факторов производства?
9. От чего зависит спрос на ресурсы?
10. В чем заключается специфика рынка труда и его товара?
11. Что выступает в качестве цены на рынке труда?
12. В чем заключается сущность заработной платы?
13. Какие основные формы оплаты труда можете назвать?
14. Какие факторы оказывают влияние на спрос и предложение на рынке труда?
15. Чем отличаются особенности рынка труда в сельском хозяйстве?
16. Что влияет на эффективность труда в сельском хозяйстве ?
17. Какие рынки факторов производства вы знаете?
18. Чем отличается рынок потребительских товаров от рынков факторов производства?
19. От чего зависит спрос на ресурсы?

Тесты

1. Какой доход можно получать от факторов производства:

- а) дивиденды;
- б) пенсия;

- в) процент;
- г) пособие.

2. Спрос на ресурсы является производным спроса на:

- а) капитал;
- б) землю;
- в) потребительские товары;
- г) все ответы не верны.

3. Какой доход получает собственник земли:

- а) прибыль;
- б) рента;
- в) процент;
- г) все ответы верны.

4. Решение о строительстве животноводческой фермы, которая прослужит 50 лет при ежегодной норме прибыли в 10 % будет принято при условии, что процентная ставка составит:

- а) не более 20 %;
- б) не более 2 %;
- в) не менее 10 %;
- г) не более 10%.

5. Одной из особенностей рынка труда является его регулируемость, которая проявляется:

- а) в законодательном установлении минимальной заработной платы;
- б) в составлении договора (контракта) при найме на работу;
- в) все перечисленное верно;
- г) все перечисленное неверно.

6. Стоимость рабочей силы определяется:

- а) стоимостью произведенной работником продукции;
- б) стоимостью используемых работником средств производства;
- в) стоимостью средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы;
- г) амортизацией используемого работником основного капитала.

7. В качестве цены на рынке труда выступает:

- а) дивиденд;
- б) рента;
- в) прибыль;
- г) заработная плата.

8. Номинальная заработная плата – это:

- а) начисленная заработная плата;
- б) заработная плата за вычетом налогов и других платежей;
- в) заработная плата плюс денежные поступления из других источников;
- г) все перечисленное.

9. Реальная заработная плата – это:

- а) количество товаров и услуг, приобретенных на номинальную заработную плату;
- б) заработная плата, оставшаяся после вычета налогов и других платежей;

- в) сумма расходов семьи в течение месяца;
- г) все перечисленное неверно.

10. Спрос на труд зависит от:

- а) динамики заработной платы;
- б) соотношения стоимости труда и машин;
- в) спроса на товары и услуги, создаваемые трудом;
- г) всего перечисленного.

11. Принятие закона о минимальной заработной плате обычно вызывает:

- а) увеличение занятости;
- б) уменьшение занятости;
- в) увеличение продолжительности рабочего дня;
- г) уменьшение длительности рабочего дня.

12. Рост производительности труда приводит...

- а) к сокращению спроса на труд;
- б) к росту предложения труда;
- в) к росту спроса на труд;
- г) к сокращению предложения труда.

13. На некотором рынке рабочей силы спрос на труд выражается зависимостью $L_d = 160 - 2W$, а предложение труда $L_s = -40 + 3W$, Равновесная заработная плата на этом рынке составляет

14. Если спрос на предложение труда описываются формулами $L_d = 40 - W$, $L_s = 3W - 40$. где L_d – объем используемого труда в тысячах человеко-дней, а W – дневная ставка заработной платы, то равновесная зарплата равна

15. Вложения во все виды производственных ресурсов называются ...

- а) банковским кредитом;
- б) инвестициями;
- в) транзакционными издержками;
- г) амортизацией.

16. Дисконтированная стоимость капитала зависит от...

- а) номинальной стоимости капитала;
- б) процентной ставки;
- в) земельной ренты;
- г) заработной платы.

17. Чистые инвестиции – это...

- а) вложения, предполагающие возмещение изношенного за весь срок службы основного капитала;
- б) вложения, обеспечивающие увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей, запасов;
- в) объем инвестиций за вычетом стоимости износа элементов основного капитала;
- г) вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, а так же финансовые инструменты.

18. Признаком реального капитала не является...

- а) котировка на рынке ценных бумаг;
- б) способность генерировать поток дохода;
- в) производительное использование в течение длительного периода времени;
- г) способность накапливаться и составлять запас.

19. Процентом (процентным доходом) называется...

- а) доход от использования всех факторов производства;
- б) доход от использования трудовых ресурсов;
- в) доход от использования предпринимательского таланта;
- г) доход за предоставление денежных средств во временное пользование.

20. Субъектами спроса на капитал выступают...

- а) домохозяйства;
- б) работники;
- в) фирмы (бизнес);
- г) потребители.

Задачи

1. Если ожидаемая вкладчиком реальная ставка процента 6%, а инфляция за год составила 8%, то вложение денег в банк осуществиться при величине номинальной ставки процента не ниже ___%.

2. Ожидаемый уровень дохода по годам составляет 60, 65 и 70 тыс. ден. ед., тогда приведённая величина суммарного дохода при ставке дисконтирования 10% равна ___ тыс. ден. ед.

3. Если по корпоративной облигации выплачивается доход в первый год в размере 300 рублей, во второй год – 320 рублей, а в третий – 330 рублей, то при ставке банковского процента 5% дисконтированная стоимость этого потока доходов составит _____ рублей

4. Наиболее выгодным для Вас было бы вложить сейчас в проект, который через 2 года принесет 240 тыс. ден. ед. дохода (ставка дисконтирования равна 10%),...

5. Если известно, что срок инвестирования (п) составляет 3 года, а ставка процента (i) равна 9 % годовых, то текущая дисконтированная стоимость (PDV) будущего дохода (FV) в 500 000 рублей составит ...

Тема 2.5. Несовершенство рыночной системы. Роль государства в рыночной экономике

2.5.1. Рынок: преимущества и недостатки

Рынок как определенный механизм распределения и использования ограниченных ресурсов, основанный на добровольном обмене, имеет целый ряд преимуществ, основными из которых являются следующие.

1. Рыночная система является саморегулирующейся системой. Она способна перестраивать себя, приспосабливаться к меняющимся условиям.

Рыночный механизм способствует саморегулированию производства, функционированию без вмешательства государства, поскольку обладает определенным внутренним порядком.

2. Наиболее значимым преимуществом рынка является то, что он с **высокой степенью эффективности решает вопрос производства необходимых обществу благ и услуг**. Приспособление объема и структуры производства к соответствующим потребностям людей, распределение ресурсов производства непосредственно между различными отраслями происходит путем формирования спроса. **В рыночной экономике нет таких явлений, как дефицит, очереди, карточная система**. Если потребителям необходим конкретный товар, они формируют на него спрос, производители ответят на этот запрос путем выпуска этого блага в необходимом количестве и самого высокого качества.

3. К преимуществам рыночного механизма следует также отнести **эффективность распределения ресурсов**. Конкурентная рыночная система направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается. Производитель может улучшить свои позиции в конкурентной борьбе, увеличить размеры получаемой прибыли только в случае снижения издержек, роста производительности труда, внедрения достижений НТП.

4. Еще одно преимущество рыночного механизма – наличие должных стимулов к труду. Рыночный механизм устанавливает четкую зависимость между реальным вкладом в создание товара и размером получаемого дохода.

5. В рыночной системе господствует экономическая свобода. В качестве предпринимателя или потребителя каждый волен поступать так, как считает нужным. Экономическая свобода подразумевает свободу предпринимательства, свободу перемещения ресурсов по разным сферам применения, свободу выбора продавцов или покупателей, свободу ценообразования.

Несмотря на то, что рыночный механизм представляет собой хорошо отлаженный механизм, способный решать важнейшие экономические задачи в обществе, все же он не срабатывает в ряде областей хозяйственной деятельности. Ситуации, при которых рыночный механизм не может обеспечить эффективное использование ресурсов, называют «провалами» (фиаско) рынка.

Фиаско (несовершенства) рынка проявляются в следующем:

– возможности монополизации рынков. Укрупнение производства и предприятий приводит к подрыву конкуренции и рыночных механизмов, возникновению монополий, которые своим ценообразованием наносят ущерб бла-

госостоянию общества. А следствием монополий являются вздутые цены, низкое качество, отвратительный сервис;

– образованию социально неприемлемых различий в уровнях доходов граждан. Неравенство доходов и богатства порождается рыночным механизмом повсеместно и ежечасно. Концентрация богатства нередко переходит допустимые границы и порождает в рыночной экономике социальные взрывы;

– трудности создания общественных благ на коммерческой основе;

– возникновении внешних эффектов или внешних затрат.

Четыре названные проблемы (минусы) определяют так называемые **минимальные** границы вмешательства государства в экономику.

Максимальные границы вмешательства государства в экономику должны определяться принципом сохранения основных функций рынка, то есть оно не должно деформировать рынок, оно должно только поддерживать и облегчать функционирование рынка.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера в целях стабилизации и приспособления к изменяющимся условиям.

Объекты ГРЭ – это отрасли, сферы, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть проблемы, не разрешаемые автоматически. Основными объектами ГРЭ являются: экономический цикл; отраслевая и территориальная структуры народного хозяйства; занятость; денежное обращение; цены; НИ-ОКР; подготовка и переподготовка кадров; окружающая среда; внешнеэкономические связи.

Цели ГРЭ. Генеральной целью ГРЭ является экономическая и социальная стабильность. От этой генеральной цели распространяется дерево конкретных целей, без осуществления которых генеральная цель не может быть достигнута. Эти конкретные цели неразрывно связаны с объектами ГРЭ. Дерево целей постоянно изменяется в зависимости от конкретных проблем, стоящих перед экономикой страны.

Средства ГРЭ. Для достижения целей современное государство располагает мощными средствами регулирующего воздействия на рыночную экономику. К важнейшим из них относятся денежно-кредитная политика, фискальная политика, внешнеэкономическая политика, социальная политика.

Таким образом, государственное регулирование дополняет, корректирует чисто рыночный механизм.

ГРЭ тесно связано со стратегией развития общества, которая определяет концепцию развития в соответствии с выбранной моделью рыночной экономики. Стратегия развития находит свое воплощение в государственной экономической политике, под которой понимается конкретизация целей концепции развития в законах, планах, программах, направленных на преобразование экономики.

Государственная экономическая политика разрабатывается применительно к отдельным отраслям экономики и экономическим инструментам воздейст-

вия. В связи с этим выделяют промышленную, аграрную, инвестиционную, денежно-кредитную, налоговую, ценовую, валютную, таможенную и другие виды политики.

АПК не является саморегулирующимся сектором экономики. Рыночные силы сами по себе не в состоянии создать баланс спроса и предложения. Отсюда – необходимость государственного регулирования продовольственного рынка и сельского хозяйства при весьма значительных затратах со стороны государства. Государственное вмешательство (в области ценообразования, налогообложения, кредита и т.д.) необходимо для поддержания уровня рентабельности и паритета цен. Кроме того, земля, представляя собой одновременно объект хозяйствования и один из важнейших видов национального богатства, должна, с одной стороны, в той или иной форме контролироваться государством, а с другой стороны, в значительной мере за счет государства должны осуществляться мероприятия по ее охране и поддержанию плодородия. И, наконец, в силу своих социальных обязательств государство обязано проводить политику по поддержанию паритета в уровне и качестве жизни сельского и городского населения. В силу названных причин развитию сельского хозяйства должно уделяться приоритетное внимание при разработке мер государственного регулирования.

Государственное регулирование агропромышленного производства – это воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Оно предполагает юридическую, организационную, образовательную и иную деятельность государственных органов, направленную на содействие эффективному функционированию АПК, создание условий для продовольственной безопасности России, повышение общественного благосостояния.

В соответствии с целями аграрной политики определены следующие задачи государственного регулирования АПК:

- стабилизация и развитие агропромышленного производства;
- обеспечение продовольственной безопасности РФ;
- улучшение продовольственного обеспечения населения;
- поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями экономики;
- сближение уровней дохода работников сельского хозяйства и промышленности;
- защита отечественных товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства.

Как видим, модель развития экономики и ее отраслей, стратегия, государственная экономическая политика и система государственного регулирования взаимосвязаны.

2.5.2. Внешние эффекты и общественные блага

Возникновение внешних эффектов. Процессы производства и потребления некоторых видов товаров и услуг сопровождаются полезными или вред-

ными эффектами, которые испытывают на себе лица, непосредственно не участвующие в этих процессах.

Внешние эффекты (экстерналии) – это следствие производства или потребления товаров, не получившее отражения в ценах для третьих лиц, не участвующих в производстве или потреблении. Внешние эффекты могут быть как отрицательными, так и положительными. Отрицательные эффекты связаны с издержками, положительные – с выгодами для третьих лиц.

Примеры отрицательных внешних эффектов. Классический пример – загрязнение окружающей среды. Производитель, загрязняя атмосферу ядовитым дымом или спуская промышленные стоки в реку, как бы переносит часть издержек, непосредственно связанных с производством данного товара, на население, но никак их не компенсирует. В этом случае фактические затраты производителя, учитываемые в цене, оказываются меньше полных издержек с учетом отрицательных последствий загрязнения. Пример отрицательных экстерналий – строительство плотины в верховьях реки. В этом случае для людей, живущих в нижнем течении реки, ухудшаются условия ловли рыбы.

Примеры положительных внешних эффектов. Фермер проводит оросительный канал на свой земельный участок, вследствие чего качество соседних земельных участков улучшается без вложения капитала их владельцев. Прекрасный пример достижения положительного внешнего эффекта – развитие образования. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование.

Участники рыночных сделок не принимают в расчет внешние эффекты, поэтому издержки общества при производстве товаров и услуг расходятся с индивидуальными. В случае отрицательного эффекта они превышают индивидуальные издержки на величину негативного воздействия. Разницу между индивидуальными и социальными издержками составляют издержки загрязнения окружающей среды, которые производитель перекладывает на общество, поэтому, с общественной точки зрения, их предложение на рынке превышает общественную потребность и должно быть меньше равновесного. Только при этих условиях будет возрастать общественное благосостояние.

В связи с тем, что увеличение объемов производства неизбежно влечет за собой рост отрицательных внешних эффектов обществу, необходимо знать все издержки производства. Реальная цена товара для общества определяется через показатель общих социальных издержек (TSC), который определяется как сумма частных издержек производителя (TPC) и внешнего отрицательного эффекта (TEC). Соответственно, прирост на каждую дополнительную продукцию частных и социальных издержек, а также внешнего отрицательного эффекта образуют предельные частные издержки (MPC), предельные социальные издержки (MSC) и предельные внешние издержки (MEC).

Таким образом, при наличии отрицательного внешнего эффекта, экономическое благо продается и покупается в большем, по сравнению с эффективным, объеме, т.е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами. При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эф-

фективным объеме, т.е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

В экономической теории изучение внешних эффектов началось с английского экономиста Артура Пигу (1877–1959 г.г.). Он показал, что в устранении социально значимых внешних эффектов рыночная система обнаруживает свои «провалы», поскольку данные эффекты не имеют денежной меры оценки. Для разрешения конфликтов, вызываемых экстерналиями, Пигу была обоснована необходимость государственного вмешательства и предложен специальный налог на тех, кто порождает внешние эффекты, названный в экономической науке «налогом Пигу».

Корректировка несовершенства рынка путем воздействия на стимулы, побуждающие агентов рынка учитывать внешние результаты своей деятельности как внутренние, называется интернализацией внешних эффектов. Трансформация внешних эффектов во внутренние может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). А. Пигу в качестве решения данной проблемы предложил использовать **корректирующие налоги и субсидии**.

Однако на практике их использование не всегда дает однозначные положительные результаты и не может полностью решить проблему внешних эффектов по следующим причинам:

- в реальной практике трудно точно исчислить предельные издержки и выгоды;
- размеры ущерба в ходе юридических дискуссий определяются лишь приблизительно.

Все это привело к критике корректирующих налогов и субсидий и поискам новых путей решения проблемы экстерналий, которые связаны, прежде всего, с работами американского экономиста Рональда Коуза (1910г.г.).

Работы Коуза посвящены проблеме внешних эффектов и доказательству того, как их можно трансформировать во внутренние издержки участников рыночного процесса с помощью распределения прав собственности.

Р. Коуз доказал возможность учета в рыночном механизме социальных последствий внешних эффектов. Именно Коуз ввел понятие транзакционных издержек – издержек, связанных с установлением прав собственности. Транзакционные издержки – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Они включают расходы, связанные с поиском информации, ведением переговоров, измерением свойств товара, издержки по защите прав собственности и т.п. По мнению Коуза, в условиях четко фиксированных прав собственности на ресурсы, т.е. низких транзакционных издержек, и разрешения правительства свободно обмениваться ими, у агентов рынка возникает возможность интернализировать внешние эффекты без дополнительных затрат.

Другими словами, Р. Коуз сделал вывод, что если права собственности ясно определены и предписаны, если люди согласны твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких внешних эффектов не возникает. А раз нет «провалов» рынка, значит, нет и оснований для государственного вмешательства. Задача государства состоит в том, чтобы четко распределять и

защищать права собственности рыночных агентов. Этому выводу американский экономист Дж. Стиглер придал форму теоремы Коуза, которая гласит, что в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны.

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна, если только число участников сделки невелико (2-3), в противном случае резко увеличиваются транзакционные издержки и имеют место трудноустраняемые внешние эффекты.

Таким образом, внешние (побочные) эффекты некоторых видов хозяйственной деятельности для общества в целом могут иметь большое значение, но рынком не учитываются. Однако недоучет внешних эффектов означает игнорирование потерь или выгод некоторых групп граждан или фирм. А это может породить общественные конфликты. Вот почему государство вынуждено вмешиваться в решение проблемы внешних эффектов хозяйственной деятельности, компенсируя несовершенство рынка, его неспособность учитывать такие эффекты.

Государство может компенсировать отрицательный внешний эффект следующим образом:

- 1) запретить производство продукта, если отрицательный эффект очень велик;
- 2) установить предельно допустимые нормы загрязнения природы;
- 3) ввести налоги Пигу;
- 4) установить право собственности на ресурсы и предоставить возможность сторонам прийти к соглашению без санкций и судебных разбирательств. В этом случае возникает особый рынок – рынок прав, которые можно продавать.

Еще одна ситуация, при которой рыночный механизм оказывается несостоятельным, связана с так называемыми **общественными** благами.

Механизм рынка нацелен на удовлетворение только тех потребностей, которые выражаются через спрос. Но есть и такие потребности, которые нельзя измерить в деньгах и превратить в спрос. Рынок пройдет мимо таких потребностей. Речь идет о товарах и услугах коллективного пользования, в потреблении которых участвуют все члены общества. Это оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, светофоры, уличное освещение и т.д. – эти блага в экономической науке называются общественными товарами.

Прежде всего, необходимо выяснить, чем общественные товары отличаются от частных. Особенностью общественных товаров является то, что они, во-первых, неисключаемы из потребления, во-вторых, они потребляются коллективно.

Теперь рассмотрим тот факт, что потребность в общественных товарах невозможно измерить в деньгах и превратить в спрос. Следствием этого является то, что у потребителей возникает желание скрыть свои истинные предпочтения. Эта проблема в экономической теории называется проблемой безбилетника («зайца»). В связи с тем, что потребители получают общественные товары независимо от того, платят они за него или нет, то возникает желание получить

это благо даром. Другими словами, в ситуации с общественными благами рыночные механизмы оказываются неэффективными.

Таким образом, поскольку производство общественных товаров не гарантирует получение прибыли, общественные блага либо вообще не производятся, либо производятся в недостаточном количестве. Поэтому предоставление населению общественных товаров является функцией государства, а их финансирование осуществляется через центральный или местный бюджет.

2.5.3. Распределение доходов и социальная политика государства

Доходы – это сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения товаров и услуг с целью удовлетворения личных потребностей.

Главными составляющими денежных доходов населения являются оплата труда, доходы от предпринимательской деятельности и собственности, а также социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии).

Выделяют 3 основных показателя дохода:

1) номинальный доход – это количество денег полученных (или начисленных) за определенный период. Он включает:

а) факторные доходы (зарплата, рента, прибыль, процент);

б) трансфертные платежи (пенсии, пособия, стипендии и пр.);

в) прочие поступления (дивиденды на акции, проценты по вкладам в банки и облигациям, лотерейные выигрыши и пр.).

2) располагаемый доход, который равен номинальному доходу минус налоги и обязательные платежи. Он используется на личное потребление и сбережения.

3) реальный доход – это количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход, т.е. он отражает покупательную способность нашего денежного дохода.

Различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого называются **дифференциацией доходов**. Для количественной оценки дифференциации доходов применяются различные показатели. Степень неравенства доходов отражает **кривая Лоренца** (Макс Лоренц (1876–1959 г.г.) – американский статистик и экономист), при построении которой по горизонтали откладывается доля семей с соответствующим процентом дохода (в % от общего их числа), а по вертикали – доли доходов этих семей (в % от совокупного дохода). Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, которая указывает на то, что любой данный % семей получает соответствующий % дохода. Кривая Лоренца демонстрирует фактическое распределение дохода.

Выделяется также показатель, который называется индексом концентрации доходов или **коэффициентом Джини** (Коррадо Джини (1884–1965г.г.) – итальянский статистик).

Коэффициент Джини может изменяться от 0 до 1. Чем больше коэффициент Джини, тем выше неравенство в доходах, тем выше социальное расслоение.

Другой способ измерения неравенства в распределении доходов – **коэффициент фондов**: все население разбивается на 10 групп по 10% и сравниваются доходы 10% высшей группы с доходом 10% населения из низшей группы.

Рыночная система влечет за собой значительное неравенство в распределении доходов между различными слоями населения. С целью смягчения этого неравенства государство проводит социальную политику.

Социальная политика (социальный – общественный, все, что связано с жизнью и отношениями людей в обществе) – это система мер государства, направленных на смягчение неравенства в распределении доходов, урегулирование противоречий между участниками рыночной экономики. Главными средствами смягчения неравенства в распределении доходов населения являются прогрессивное налогообложение личных доходов и система трансфертных платежей.

С помощью кривых Лоренца можно наглядно продемонстрировать процесс выравнивания доходов через проведение мер налоговой и социальной политики. Так, например, с более высоких доходов при прогрессивном налогообложении взимается более высокий налог, а такие правительственные программы, как социальное страхование, выплата различных пособий, продовольственная помощь и др., увеличивают доходы относительно бедных слоев населения.

Можно построить кривые Лоренца, отражающие уровни доходов до выплаты налогов, за вычетом налогов и после получения различных выплат и пособий в соответствии с социальными программами (рисунок 36) и сделать выводы о влиянии проводимой налоговой и социальной политики на процесс выравнивания доходов населения.

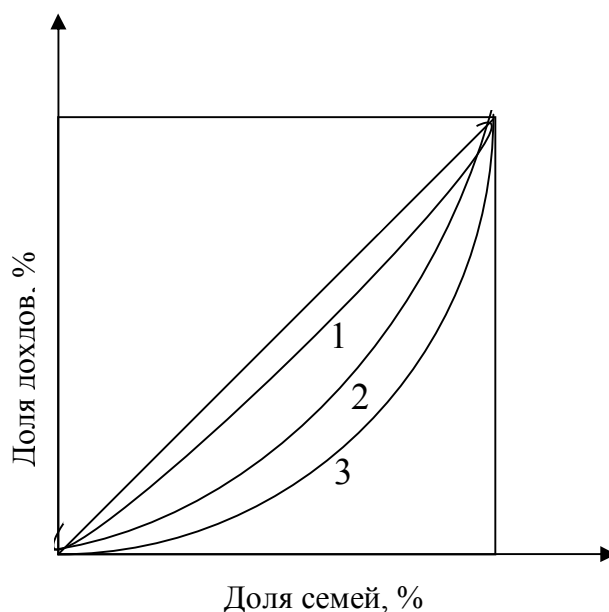


Рисунок 36. Распределение доходов населения с учетом налоговой и социальной политики

Поясним различные положения кривой Лоренца:

1 – после осуществления мер социальной политики;

- 2 – после уплаты налогов;
- 3 – уровень доходов до уплаты налогов.

Доходы большинства населения состоят из заработной платы и трансфертов. Их соотношение влияет на экономическое поведение людей. Если в структуре доходов доля заработной платы превышает трансферты, то это стимулирует трудовую активность, если наоборот, то это порождает иждивенчество.

Итак, социальная политика государства призвана смягчить неравенство в доходах людей, чтобы не допустить чрезмерного социального расслоения и напряженности в обществе. В то же время слишком активное вмешательство государства в перераспределение доходов заметно снижает эффективность производства, поскольку растущие налоги подавляют интерес (стимулы) состоятельных людей к хозяйственной деятельности, а у бедных, получающих все больше помощи, ослабевает тяга к энергичному труду.

Таким образом, социальная политика – весьма тонкий инструмент государственного регулирования, требующий очень осторожного и гибкого применения.

Вопросы для самопроверки

1. Почему необходимо государственное вмешательство в рыночные отношения, в том числе в сфере АПК?
2. Что называется внешними эффектами? Как государство может регулировать внешние эффекты и какова цель подобного регулирования?
3. Чем отличаются общественные блага от обычных благ?
4. Почему чисто рыночные механизмы оказываются неэффективными в ситуациях с общественными благами?
5. Что может предпринять государство с целью предотвращения социально неприемлемой дифференциации доходов?
6. Должен ли подоходный налог иметь прогрессивную шкалу? Какой шкалой обладает в настоящее время подоходный налог в России?
7. В чем заключаются цели и задачи экономической политики России, в частности ее важнейшей составляющей – аграрной политики?
8. В каких ситуациях может быть оправданным вмешательство государства в экономику?
9. К каким последствиям ведет чрезмерное вмешательство государства в экономику?
10. Каковы основные направления государственного регулирования, в том числе АПК?

Тесты

1. Внешние эффекты возникают, потому что...

- а) качество товаров не удовлетворяет требованиям потребителей;
- б) предприятия учитывают постоянные издержки, не входящие в предельные;

- в) рыночные цены не отражают издержки и выгоды третьих лиц;
- г) государство выплачивает субсидии производителям.

2. По рекомендации А. Пигу решением проблемы положительных внешних эффектов будет введение...

- а) лицензирования хозяйственной деятельности;
- б) рынка прав на загрязнение;
- в) корректирующих субсидий;
- г) корректирующих налогов.

3. Неравенство доходов в рыночной экономике не связано:

- а) с различиями в способностях, образовании и профессиональных навыках людей;
- б) с владением собственностью;
- в) с частнокапиталистической формой присвоения произведенного дохода;
- г) с темпами экономического роста.

4. Если правительство вводит прогрессивное налогообложение на доходы физических лиц, то кривая Лоренца сдвигается:

- а) вправо, уменьшая неравенство доходов в обществе;
- б) вправо, увеличивая неравенство доходов в обществе;
- в) влево, уменьшая неравенство доходов в обществе;
- г) влево, увеличивая неравенство доходов в обществе.

5. Что в экономике измеряется коэффициентом Джини:

- а) соотношение между потреблением и сбережениями;
- б) степень неравенства в распределении доходов;
- в) соотношение между потреблением работника со средним доходом и работника с минимальным доходом;
- г) соотношение между ВВП и государственным долгом.

6. Решение проблемы внешних эффектов, предложенное Р. Коузом, предполагает, кроме всего прочего, что величина _____ издержек незначительна или они отсутствуют.

- а) транзакционных;
- б) социальных;
- в) внешних;
- г) предельных.

7. Реальный доход – это:

- а) количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода;
- б) доход, который уже предполагает использование на личное потребление или сбережение;
- в) количество товаров и услуг, приобретаемое потребителем на располагаемый доход в течение определенного периода;
- г) участие каждой социальной группы, отдельного индивида в произведенном и присвоенном ими продукте.

8. При построении кривой Лоренца по горизонтали откладывается:

- а) доля семей с соответствующим процентом дохода (в % от общего их числа);
- б) доля доходов семей (в % от совокупного дохода);

- в) доля семей с доходами ниже прожиточного минимума;
- г) нет верного ответа.

9. Трансфертные платежи включают:

- а) заработную плату, пенсии, стипендии;
- б) заработную плату, ренту, прибыль;
- в) заработную плату, пенсии, пособия;
- г) пенсии, стипендии, пособия.

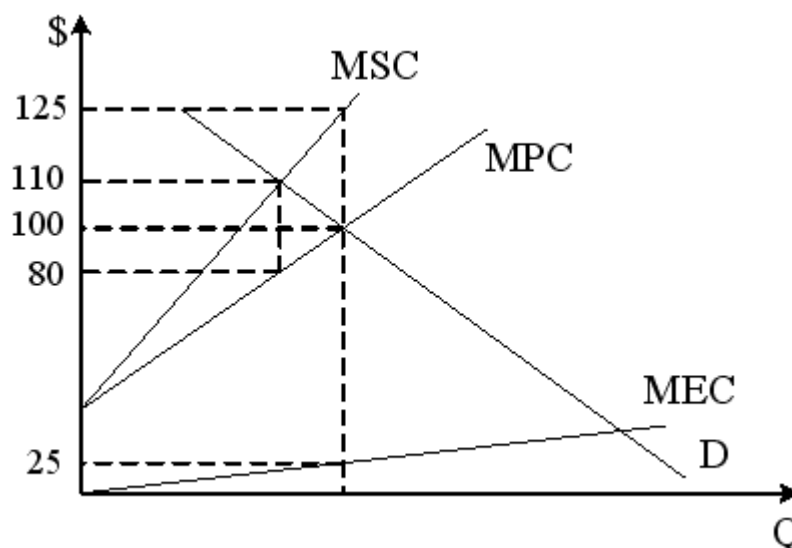
10. Главными средствами перераспределения доходов являются:

- а) пособия по безработице;
- б) прогрессивное налогообложение личных доходов;
- в) прогрессивное налогообложение и система трансфертных платежей;
- г) пособия по безработице и система трансфертных платежей.

Задачи

1. Отрасль, загрязняющая окружающую среду, до введения специального налога имела кривую предложения (S) следующего вида: $Q_s = 2 + 0,5Q$. После введения налога кривая предложения стала иметь вид: $Q_s = 5 + 0,5Q$. Кривая спроса (D) на продукцию этой отрасли осталась неизменной: $Q_d = 8 + 0,2Q$. Определите равновесное количество продукта ($Q_{равн.}$) до введения налога и после введения налога.

2. Предприятие производит минеральные удобрения. Их производство сопровождается отрицательными внешними эффектами. На рисунке показаны кривые предельных внешних издержек (MEC), предельных частных издержек (MPC), предельных общественных издержек (MSC) и спроса (D). Определите величину корректирующего налога, которая устраняет внешний эффект.



3. Допустим, что 10% беднейшего населения страны получает 5 % всех доходов, а 10 % самых богатых людей – 42,5% доходов. Определите децильный коэффициент.

4. Фирма производит минеральные удобрения и выбрасывает отходы в реку, что создает отрицательные внешние эффекты. Предельные внешние издержки производства минеральных удобрений имеют вид:

$$MEC = 0,06Q.$$

Предельные частные издержки производства минеральных удобрений имеют вид:

$$MPC = 3000 + 0,318Q.$$

Спрос на минеральные удобрения имеет вид:

$$P = 9000 - 0,282Q.$$

Определите:

- а) объем выпуска и цену удобрения при условии, что внешние предельные издержки не принимаются во внимание;
- б) объем выпуска и цену удобрения при условии, что внешние предельные издержки учитываются.

Раздел 3. МАКРОЭКОНОМИКА

Тема 3.1. Национальная экономика: особенности, результаты и их измерение

3.1.1. Сущность, цели и инструменты макроэкономики

Экономическая теория состоит из 2 разделов: микроэкономики и макроэкономики. Микроэкономика – это часть экономической теории, которая изучает поведение отдельных экономических агентов – поведение отдельных фирм, потребителей и отдельные рынки. Макроэкономика – это часть экономической теории, которая изучает национальное хозяйство как единое целое, формирует цели экономической политики и определяет инструменты, необходимые для ее реализации. Приставка «макро» (большой), означает, что макроэкономика изучает такие крупномасштабные явления как безработица, инфляция, платежный баланс, деловой цикл, экономический рост, валютный курс и т.д.

Особенностью макроэкономики является то, что она основана на методе агрегирования, т.е. использования суммарных величин. Другой важной особенностью макроэкономики является невозможность получения во многих случаях однозначного результата при проверке теорий или гипотез. Это вызвано тем, что предмет исследования макроэкономики – национальное хозяйство – это самый сложный организм, постоянно развивающийся и изменяющийся. Поэтому приходится использовать упрощенные описания экономики – модели, чтобы на них проверять различные теории и гипотезы. Трудности проверки различных макроэкономических теорий порождают трудности выбора правильной макроэкономической политики. Другими словами, макроэкономика, в отличие, скажем, от математики или физики – это наука, лишь предоставляющая аналитические инструменты для решения проблем, но не дающая стопроцентных готовых рецептов.

Целями макроэкономики являются экономический рост, стабильность цен, полная занятость, внешнеэкономический баланс, социальная справедливость и др.

Основные инструменты макроэкономики – денежно-кредитная политика, фискальная и торговая политика.

Объектами макроанализа, или по-другому, секторами экономики, являются:

- 1) предприятия (фирмы), основная функция которых – это производство товаров и оказание услуг с целью получения прибыли;
- 2) домашние хозяйства, т.е. семейные ячейки, основной функцией которых является потребление;
- 3) государственные учреждения разных уровней, функция которых – обеспечение общественных потребностей и перераспределение части ресурсов;
- 4) заграница (остальной мир) – это хозяйственные агенты за пределами данной страны, деятельность которых связана с производством и распределе-

нием товаров или услуг, созданных данной страной (то, что находится за пределами национального хозяйства).

3.1.2. Кругооборот доходов и продуктов. Система национальных счетов

Удобным инструментом для анализа взаимодействия между секторами экономики является модель кругооборота доходов и продуктов, описывающая потоки товаров и услуг, которыми обмениваются основные объекты макроанализа в экономике, сбалансированные контрпотоками денежных платежей, совершаемых при этом обмене.

В своей простейшей форме эта модель включает в себя только 2 категории экономических агентов – домашние хозяйства и фирмы и не предполагает государственного вмешательства в экономику, а также каких-либо связей с внешним миром (рисунок 37).

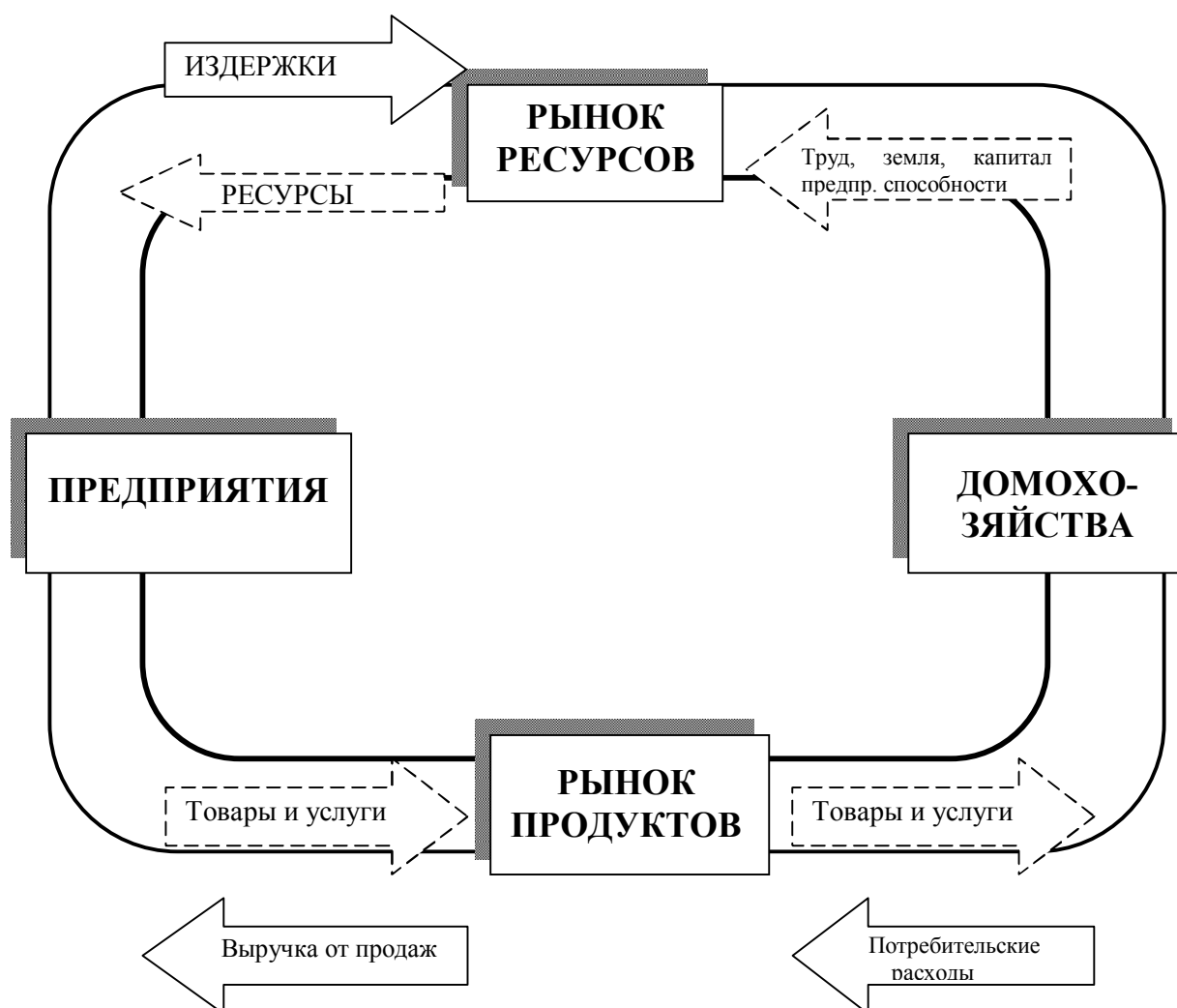


Рисунок 37. Кругооборот доходов и продуктов

Из рисунка видно, что экономика является замкнутой системой, в которой доходы одних экономических агентов предстают как расходы других:

1) расходы фирм на ресурсы (издержки) представляют собой доходы домашних хозяйств;

2) расходы домашних хозяйств (потребительские расходы) это выручка фирм от реализации товаров.

Потоки "доходы-расходы" и "ресурсы-продукция" осуществляются одновременно в противоположных направлениях и бесконечно повторяются.

Основной вывод из модели: равенство величины продаж фирм величине доходов домашних хозяйств.

Вся сумма обменов между 4 перечисленными секторами характеризует экономику страны как единое целое. Для измерения этого целого применяется система национальных счетов (СНС).

СНС – это система взаимосвязанных показателей, которые характеризуют производство, распределение, перераспределение и использование конечного продукта и национального дохода. СНС – это комплекс взаимосвязанных статистических показателей, которые отражают, с одной стороны, наличие экономических ресурсов, а с другой – их использование. Задача СНС – предоставление сведений о состоянии и изменениях ВВП и его составляющих на всех стадиях **воспроизводства**.

Стандартная система национальных счетов, разработанная статистической комиссией ООН, применяется с 1953 г. В настоящее время национальные счета составляются более чем в 150 странах мира.

СНС необходима для проведения макроэкономического анализа, экономического прогнозирования и осуществления экономической политики государства.

3.1.3. Основные макроэкономические показатели и способы их измерения

Основными показателями СНС являются валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД) и располагаемый доход. Центральным показателем СНС является ВВП. В статистике ряда зарубежных стран используется и более ранний макроэкономический показатель – ВНП (модификация ВВП).

Оба показателя определяются как суммарная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за год. Разница между ВВП и ВНП состоит в следующем:

– ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции предприятий, расположенных на территории данной страны, независимо от их национальной принадлежности;

– ВНП подсчитывается по так называемому национальному признаку. ВНП – это совокупная стоимость всего объема продукции предприятий национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Таким образом, ВВП отличается от ВВП на сумму факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев.

Оба показателя подсчитываются как в текущих ценах, так и постоянных. ВВП, рассчитанный в текущих (действующих) ценах, называется номинальным ВВП, в постоянных ценах (ценах какого-либо базового года) – реальным ВВП.

Макроэкономические показатели – ВВП, ВВП, НДС – денежные показатели. Поэтому их значение зависит от динамики цен, покупательной способности денежной единицы. Для определения величины объема производства необходимо знать уровень цен, который выражается в виде индекса. Индекс цен – это соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг (называется рыночной корзиной) для данного временного периода и совокупной ценой сходной группы товаров и услуг в базовом периоде (базовый год).

Например, если стоимость рыночной корзины в 2010 г. составила \$64, а в 2000 г. – \$50, то индекс цен 2010 г. = $(64:50) \times 100\% = 128\%$ (уровень цен 2010 г.).

Индекс цен ВВП является дефлятором ВВП. Он определяется как отношение номинального ВВП к реальному ВВП и показывает увеличение ВВП за счет роста цен.

Другими словами, дефлятор ВВП есть корректировка денежного, т.е. номинального ВВП с учетом изменения цен.

Основным показателем, с помощью которого измеряют объем национального производства, служит валовой национальный продукт, или ВВП. Он определяется как суммарная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за год.

В нашей стране переход к новым показателям – первоначально применялся ВВП, а затем ВВП – начался с 1988 г.

Главным требованием при расчете показателей ВВП и ВВП является необходимость учета всех произведенных товаров и услуг только один раз, т.е. при расчете должна учитываться только конечная продукция и не учитываться промежуточная продукция.

Конечная продукция – это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования.

Промежуточная продукция – это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Если суммировать произведенные в стране товары и услуги во всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта.

Например: фермер продал на мелькомбинат 1 тонну пшеницы за 200 руб. Мелькомбинат перемолол зерно в муку и продал ее хлебокомбинату за 500 руб. Хлебокомбинат испек хлеб и продал его населению за 1 тыс. руб. В ВВП будет включена только одна тыс. руб. – стоимость конечного продукта, а 200 руб. фермера и 500 руб. мукомолов уже входят в эту 1 тыс.руб. и их повторное включение приведет к двойному счету. Поэтому при расчете ВВП не учитыва-

ются промежуточные продукты, предназначенные для дальнейшей переработки или перепродажи. Это позволяет избежать повторного (двойного) счета, который завышает масштабы производства. Другими словами, чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только добавленная стоимость, созданная каждой фирмой.

ВВП, как и ВВП, измеряется тремя **способами**:

- а) по расходам (метод конечного использования);
- б) по доходам (распределительный метод);
- в) по добавленной стоимости (производственный метод).

При расчете ВВП (ВВП) **по расходам** суммируются расходы 4 секторов экономики – домашних хозяйств, фирм, государства и иностранцев, экспортирующих товары из данной страны.

$$\text{ВВП} = C + I + G + X,$$

где C – личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на услуги и товары длительного и кратковременного пользования;

I – валовые инвестиции, включающие расходы фирм на строительство зданий и сооружений, приобретение станков, машин, оборудования, прирост материальных оборотных средств и амортизацию;

G – государственные расходы на содержание армии, аппарата управления, выплату заработной платы работникам государственного сектора экономики и т.д.;

X – чистый экспорт товаров и услуг, рассчитываемый как разность экспорта и импорта.

При расчете ВВП (ВВП) **по доходам** суммируются все виды факторных доходов – заработная плата, выплачиваемая наемным работникам (включая все дополнения к заработной плате), рента (доходы, получаемые собственниками земли, зданий, сооружений), процент и прибыль, а также амортизационные отчисления и косвенные налоги на бизнес.

Амортизационные отчисления – это ежегодные отчисления, равные стоимости потребленного за этот период капитала.

Косвенные налоги – это налоги, которые взимает государство, а фирмы рассматривают их как издержки производства и поэтому прибавляют к ценам на продукты. Такие налоги включают НДС, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины.

При расчете ВВП (ВВП) **по добавленной стоимости** суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. Такой метод позволяет определить вклад различных отраслей и фирм в производство ВВП (ВВП). Сумма добавленной стоимости равна стоимости конечных товаров и услуг. Однако ВВП – не идеальный показатель. Прежде всего, он увеличивает картину текущего годового производства, поскольку не предусматривает вычета той его части, которая необходима для замещения инвестиционных товаров (средств производства), использованных в этом году.

Например, ВВП = 700 руб. Означает ли это, что производство данного года столько прибавило к благосостоянию общества? На 1.01 в народном хозяйстве имелось инвестиционных товаров на 100 рублей. В течение года было

потреблено машин и оборудования на 40 руб. Таким образом, на 31.12. стоимость инвестиционных товаров составила 60 руб.

Кроме того, ВВП не позволяет определить величину суммарного дохода домохозяйств как поставщиков ресурсов, с помощью которых был произведен национальный продукт в данном году. Поэтому наряду с ВВП используются такие макроэкономические показатели, как ЧНП и НД.

Вычитая из ВВП амортизационные отчисления, представляющие часть утраченных для потребления издержек производства (или стоимость износа оборудования и зданий производственного назначения) получаем чистый национальный продукт (ЧНП), который экономика страны может реально потребить, не ухудшая при этом производственных возможностей последующих лет.

Реализуя произведенный ЧНП, производители получают доходы в виде заработной платы, ренты, прибыли и процента. Однако прежде чем получить их, они вынуждены делиться ими с государством, которое изымает часть доходов в виде косвенных налогов.

Таким образом, вычитая из ЧНП косвенные налоги, получаем национальный доход – НД (общий размер доходов).

В экономической науке до сего времени не существовало единой точки зрения на то, где и кто создает НД. Однако в последние годы многие экономисты стали сходиться во мнении, что НД формируется всеми людьми, занятыми экономической деятельностью, которые одновременно являются и создателями, и получателями дохода независимо от профессии и сферы приложения труда или капитала. В их числе могут быть не только работники, производящие материальные блага, собственники капиталов и земли, но и люди, занятые в производственной сфере – государственные служащие, военные, артисты, врачи, педагоги и др.

Последние, хотя непосредственно и не создают НД, но своей деятельностью косвенно соучаствуют в этом процессе. Например, без труда врача больной рабочий долго не сможет участвовать в производственном процессе, что в определенной мере сократит размер ВВП, а, следовательно, и НД; труд учителя способствует более высокопроизводительному труду работника, создающего общественный продукт и доход, и т.д.

НД – это заработанный доход. Но заработанные доходы всегда больше, чем те, которые реально получают. С точки зрения собственников факторов производства НД – это заработанный доход. Но они, во-первых, должны вносить взносы на социальное страхование, выплачивать налоги на прибыль и направлять определенную часть дохода в производство (нераспределенная прибыль); во-вторых, могут получать доходы, не имеющие отношения к использованию принадлежащих им факторов производства (например, трансфертные платежи). По этим причинам личный (полученный) доход не совпадает с НД. Его объем равен НД за вычетом выплат на социальное страхование, налогов на прибыль корпораций, нераспределенной прибыли и плюс трансферты.

Итак, для определения такого макроэкономического показателя как *личный доход*, из НД необходимо вычесть:

– взносы на социальное страхование; доход заработанный, но не полученный;

– налог на прибыль;
– нераспределенные доходы корпораций
и прибавить:
+ трансфертные платежи (доход, который получен, но не заработан – не является результатом трудовой деятельности).

Трансферты – это выплаты государства индивидуумам или семьям на безвозмездной основе (пенсии, пособия, стипендии).

Но личный доход, в свою очередь, превышает доход, которым домашние хозяйства располагают в окончательном виде. Как и прибыль предприятий, личные доходы граждан облагаются налогами, важнейшим из которых является подоходный налог. После уплаты всех индивидуальных налогов, оставшаяся часть личных доходов поступает в полное распоряжение граждан. Ее принято называть **личным располагаемым доходом**. Средства из личного располагаемого дохода используются на потребление и сбережения населения.

Таким образом, существует следующая взаимосвязь между основными макроэкономическими показателями:

ВВП – амортизация = ЧНП

ЧНП – косвенные налоги = НД

НД – взносы на социальное страхование;

– налог на прибыль;

– нераспределенные доходы корпораций

+ трансфертные платежи = личный доход.

Личный доход – индивидуальные налоги = личный располагаемый доход.

Знание этих взаимосвязей помогает понять финансовую систему и социальную политику государства в рыночной экономике, где через налоги перераспределяется значительная часть созданного национального дохода.

Таким образом, функционирование национальной экономики как единого целого обеспечивает доходы всем субъектам экономической деятельности, позволяет решать комплекс социально-экономических проблем.

Вопросы для самопроверки

1. Чем отличается ВВП от ВВП?
2. Что такое национальные счета?
3. Каковы элементы, составляющие расходный метод подсчета ВВП?
4. В чем отличие реального ВВП от номинального ВВП?
5. Что такое двойной счет?
6. Что означает категория промежуточной продукции?
7. Как можно охарактеризовать понятие конечной продукции?
8. Как рассчитывается национальный доход? Каковы его основные элементы?
9. Каков смысл показателя «дефлятор»?
10. В чем отличия макроэкономического и микроэкономического подходов к анализу экономики?

Тесты

1. Если в экономике страны совокупный объем выпуска равен 5000 млрд. руб., инвестиции – 500 млрд. руб., сальдо госбюджета составляет 20 млрд. руб., потребительские расходы – 3000 млрд. руб., государственные закупки товаров и услуг – 900 млрд. руб., то чистый экспорт составит:

- а) 500 млрд. руб.;
- б) 600 млрд. руб.;
- в) 700 млрд. руб.;
- г) 900 млрд. руб.

2. Что такое валовой внутренний продукт (ВВП):

- а) сумма всех произведенных товаров и услуг;
- б) сумма всех реализованных товаров и услуг;
- в) сумма всех готовых товаров и услуг;
- г) сумма всех конечных товаров и услуг.

3. ВВП и ВНП отличаются на величину:

- а) стоимости промежуточного продукта;
- б) стоимости продукта перепродаж;
- в) трансфертных платежей;
- г) сальдо факторных доходов.

4. Если номинальный ВВП страны в 2000 г. составил 5600 млрд. руб., а реальный ВВП – 4000 млрд. руб., то дефлятор ВВП равен:

- а) 28,6%;
- б) 40%;
- в) 56%;
- г) 140%.

5. К товарам длительного пользования не относится:

- а) компьютер;
- б) автомобиль;
- в) мебель;
- г) дубленка.

6. Показателем, наиболее точно отражающим платежи владельцам факторов производства, является:

- а) чистый национальный продукт;
- б) располагаемый личный доход;
- в) национальный доход;
- г) личный доход.

7. К государственным закупкам товаров и услуг не относится:

- а) покупка нового бомбардировщика;
- б) выплата пенсии учителю;
- в) прием на работу нового милиционера;
- г) выплата жалованья чиновнику.

8. Гражданин России временно работает в США, в американской частной фирме. Его доходы включаются в:

- а) ВВП России и ВВП США;
- б) ВВП России и ВВП США;
- в) ВВП России и ВВП США;
- г) ВВП США и ВВП США.

9. Чтобы получить национальный доход, следует из ВВП вычесть:

- а) амортизацию;
- б) амортизацию и косвенные налоги на бизнес;
- в) амортизацию, косвенные налоги на бизнес и прибыли корпораций;
- г) амортизацию, косвенные налоги на бизнес, прибыли корпораций и взносы на социальное обеспечение.

10. ВВП может быть подсчитан как сумма:

- а) потребления, инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта;
- б) потребления, трансфертных платежей, заработной платы и прибыли;
- в) инвестиций, заработной платы, прибыли и стоимости промежуточных товаров;
- г) стоимости конечных товаров, промежуточных товаров, трансфертных платежей и арендной платы.

11. Примером промежуточной продукции можно считать:

- а) футбольный мяч;
- б) телевизор;
- в) муку;
- г) посуду.

12. Валовой внутренний продукт (ВВП) измеряется в:

- а) основных ценах;
- б) ценах производителя;
- в) рыночных ценах;
- г) экспортных ценах.

13. Дефлятор представляет собой отношение:

- а) реального ВВП базового года к текущему;
- б) номинального ВВП текущего года к реальному ВВП этого года;
- в) цен базового года к ценам текущего года;
- г) цен текущего года к ценам базового года.

14. Основоположником макроэкономики как науки является:

- а) Дж.М.Кейнс;
- б) А. Маршалл;
- в) А. Смит;
- г) К. Макконнелл.

15. Что из перечисленного не включается в национальный доход:

- а) процентные платежи;
- б) социальные выплаты;
- в) прибыль;
- г) заработная плата.

Задачи

1. Определите, на сколько процентов изменится реальный ВВП при увеличении номинального ВВП с 3500 млрд. руб. до 3850 млрд. руб., если уровень цен за этот период вырос на 4%.

2. Предположим, что национальное производство включает два товара: X (потребительский товар) и Y (средство производства). В текущем году было произведено 500 единиц X (цена за единицу– 2 долл.) и 20 единиц Y (цена за единицу– 10 долл.). К концу текущего года пять используемых машин (товар Y) должны быть заменены новыми.

Рассчитайте:

- а) величину ВВП;
- б) величину ЧНП;
- в) объем потребления и объем валовых инвестиций;
- г) объем потребления и объем чистых инвестиций.

3. Имеются следующие данные об экономике страны. ВВП = 5000 долл., потребительские расходы = 3200 долл., государственные расходы = 900 долл., а чистый экспорт = 80 долл.

Рассчитайте:

- а) величину инвестиций;
- б) объем импорта при условии, что экспорт равен 350 долл.;
- в) ЧНП при условии, что сумма амортизации составляет 150 долл.;

5. По данным, приведенным в таблице, рассчитайте ВВП (млн. руб.).

Личные потребительские расходы	90
Валовые частные внутренние инвестиции	70
Расходы на государственное потребление	10
Экспорт товаров и услуг	00
Импорт товаров и услуг	60

Тема 3.2. Макроэкономическое равновесие. Совокупный спрос и совокупное предложение

3.2.1. Понятие макроэкономического равновесия. Совокупный спрос и совокупное предложение

Равновесие – это общее понятие, характеризующее взаимодействие разнонаправленных взаимно погашающих сил таким образом, что свойства системы остаются неизменными.

Что касается равновесия экономической системы, то здесь наиболее **популярны 2 определения**: 1) это такое состояние системы, которое характеризуется равенством спроса и предложения всех ресурсов. В этом смысле синонимом термина «равновесие» является сбалансированность; 2) это такое ее состояние, когда никто из участников системы не заинтересован в его изменении.

Равновесие также рассматривается как **статическое** состояние системы, то есть состояние покоя, и **динамическое**, то есть состояние сбалансированного роста и развития.

Как известно, равновесие в микроэкономике определяется координатами точки пересечения кривых спроса и предложения (рисунок 38), которой соответствуют два параметра – равновесные объем продаж Q_E и цена P_E , откладываемые соответственно на оси абсцисс и оси ординат.

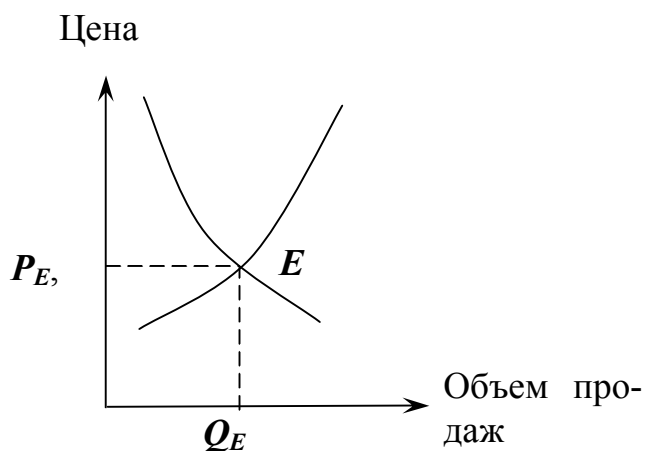


Рисунок 38. Равновесие спроса и предложения в микроэкономике на рынке отдельных товаров

Макроэкономическое равновесие – это такое состояние национальной экономики, когда использование ограниченных производственных ресурсов для создания товаров и услуг и их распределение между экономическими субъектами сбалансированы.

В условиях макроэкономического равновесия существует совокупная пропорциональность между: 1) факторами производства и результатами их использования; 2) предложением и спросом; 3) производством и потреблением; 4) материально-вещественными и финансовыми потоками и т.п.

В экономической науке существует множество моделей макроэкономического равновесия, отражающих взгляды разных направлений экономической мысли на эту проблему:

- 1) Ф.Кенэ – модель простого воспроизводства на примере экономики Франции XVIII столетия;
- 2) К.Маркс – схемы простого и расширенного капиталистического общественного воспроизводства;
- 3) Л.Вальрас – модель общего экономического равновесия в условиях свободной конкуренции;
- 4) В.Леонтьев – модель «затраты-выпуск»;
- 5) Дж.Кейнс – модель краткосрочного экономического равновесия.

Поскольку основным в экономическом равновесии является соответствие между ресурсами и потребностями, то потребности в рыночной экономике выступают опережающим явлением по сравнению с ресурсами. Однако они ограничиваются платежеспособным спросом. В свою очередь, платежеспособный спрос уравнивается более эффективным использованием ресурсов для производства материальных благ.

Достижению равновесия способствует ценовой механизм, в результате действия которого может устанавливаться равновесие как для отдельных товаров, так и в масштабе народного хозяйства на основе согласования агрегированного спроса и агрегированного предложения, то есть как на микро-, так и на макроуровне. Однако условия и методы обеспечения равновесного соответствия на микро- и макроуровнях неодинаковы. Процесс формирования экономического равновесия на макроуровне более сложен и противоречив. Более того, многие авторы сходятся в мнении, что состояние экономического равновесия – это идеальное, но практически недостижимое состояние рыночной экономики.

Различают **частичное, совместное** и **общее** макроэкономическое равновесие.

Частичное равновесие – это количественное соответствие (равенство) двух взаимосвязанных параметров или сторон экономики. Например, равновесие производства и потребления, покупательной способности и товарной массы, доходов и расходов госбюджета, спроса и предложения и т.п.

Совместное равновесие – ситуация, при которой устанавливается равновесие сразу на нескольких рынках: реальные расходы экономических субъектов равны плановым, спрос на реальные денежные средства равен предложению денег – на рынке благ и финансовых активов одновременно существует равновесие.

Общее макроэкономическое равновесие означает соответствие (согласование, развитие) всех сфер экономической системы.

Рассмотрим отдельные случаи частичного равновесия или отдельные рынки.

Рынок благ. Участниками рынка благ являются все четыре макроэкономических субъекта: домохозяйства, предпринимательский сектор, государство и заграница. Совокупный спрос на рынке благ складывается из спросов этих

четырёх субъектов. Доминирующим на рынке благ является спрос домохозяйств, или потребительский спрос.

Потребительский спрос определяется следующими факторами: 1) доходами от труда; 2) доходами от имущества, капитала, земли (рентными доходами); 3) налогами и трансфертами; 4) численностью населения; 5) степенью дифференциации доходов.

Доходы населения подразделяются на «потребление» и «сбережение», что показано на рисунке 39.

Как видно из рисунка, равновесию спроса и предложения на нем соответствует точка пересечения кривой потребления, косвенно выражающей спросовую составляющую рынка, и кривой доходов, также косвенно выражающей предложение товаров. Если взять положение доходов выше точки равновесия, то доходы уже подразделяются на потребление и сбережение, отражая неравновесность рынка доходов и потребления.

Если ниже, то доходов явно не хватает для удовлетворения потребностей, и приходится выходить из положения либо за счет прежних сбережений, либо за счет распродажи имущества, либо за счет ограничения потребления приведением его в соответствие с минимальными доходами.

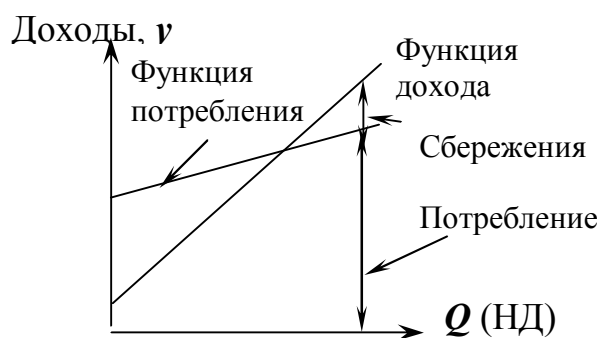


Рисунок 39. Потребление и сбережение на графике доходов и потребления

Из этого графика видно, что **созданию неравновесия рынка** потребительских благ **способствует как бедность** (левая часть графика), **так и излишнее богатство**, составляющее основу сбережений (правая часть графика).

Кроме потребительского спроса на рынке благ существует и инвестиционный спрос. **Инвестиционный спрос** – это спрос предпринимателей на, так называемые капитальные блага для: 1) восстановления изношенного капитала или **реновационные** инвестиции (реновация – обновление, возобновление), или инвестиции замещения и 2) увеличения реального капитала или, **чистые** инвестиции.

Вместе с потребительским спросом инвестиции образуют **совокупный спрос**. Однако прежде чем удовлетворить свои потребности в капитальных благах, предприниматели должны иметь деньги. Поэтому у них возникает производный спрос на деньги для производственных нужд. Этот спрос удовлетворя-

ется за счет различных источников: 1) самый простой и дешевый – выручка от реализации продукции. Но вследствие оттока части спроса в виде сбережений этих денег не хватает. То есть **сбережения сокращают спрос**, поскольку уводят деньги от рынка инвестиционного спроса. Поэтому возникает потребность в других источниках: 2) кредите; 3) размещении ценных бумаг и др.

Говоря о рынке инвестиционных ресурсов, в «Экономике» имеют в виду прежде всего спрос и предложение денег для удовлетворения инвестиционных потребностей. Было бы вернее назвать этот рынок рынком кредитных ресурсов, поскольку и кредит, и продажа ценных бумаг оплачиваются предпринимателями в виде процентов и дивидендов. Рассмотрим этот рынок кредитных ресурсов (рисунок 40).

В качестве цены на рынке инвестиций выступает процент по кредитам и вкладам. Если процент по кредитам меньше, то их предприниматели берут охотнее и соответственно инвестируют производство больше. В то же время, если процент по депозитам (или дивиденды) больше, то обладатели сбережений будут выбрасывать больше денег на рынок кредитных ресурсов.

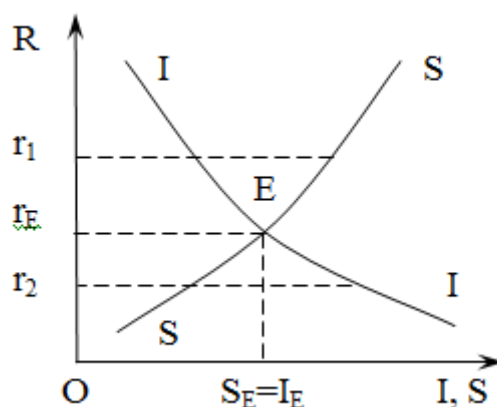


Рисунок 40. Равновесие между инвестициями и сбережениями (R – норма процента по вкладам или неденежным активам; I – производственные или инвестиционные кредиты; S – кредитование производства или вложение сбережений)

Спрос государства и экспорт в макроэкономическом анализе равновесия рассматриваются как постоянные заданные величины, не влияющие на динамику рынка благ. Поэтому они специально не рассматриваются. С учетом указанного строится рынок потребительских и инвестиционных благ (рисунок 41).

Предложение и спрос на макрорынке благ сводятся к предложению и спросу ВВП. На нем Y^d представляет спрос на национальный продукт, а Y^s – предложение национального продукта. Они зависят **от общего уровня цен P** .

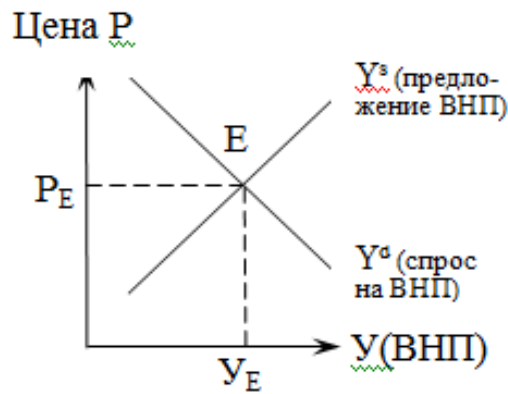


Рисунок 41. Рынок благ (P_E – равновесный общий уровень цен; Y_E – равновесный уровень национального продукта – ВВП)

Рынок денег. На нем изучается предложение денег M^s и спрос на деньги M^d (рисунок 42).

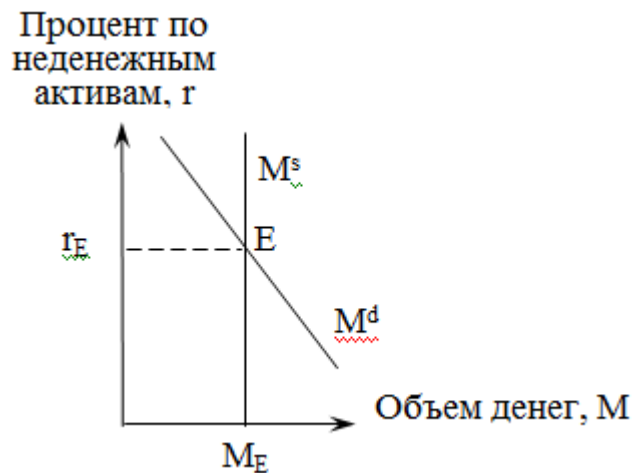


Рисунок 42. Рынок денег (r_E – равновесная ставка процента по недежным активам; M_E – равновесный объем денег как постоянная величина)

За цену владения деньгами принимается ставка процента по недежным активам (ценным бумагам). Чем она выше, тем больше спрос на деньги понижается, то есть люди меньше хранят свои накопления в виде денег, а стараются вложить их в ценные бумаги.

Рынок труда. Рынок труда отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической), т.е. в общественном разделении труда, а также мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы.

На нем предполагается, что спрос N^d и предложение труда N^s однородны. Они определяют ставку равновесной номинальной заработной платы W (рисунок 43).

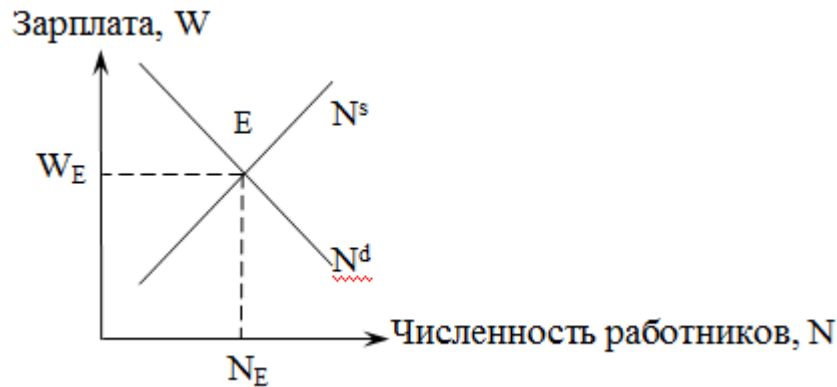


Рисунок 43. Рынок труда (W_E – равновесная цена труда, или зарплата; N_E – равновесная численность нанимаемых работников)

На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т.д.

Совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг описывается моделью IS–LM. **IS–LM модель** – это теоретическое построение, объединяющее реальный и денежный секторы экономики. Она состоит из двух частей: 1) кривой IS – инвестиций-сбережений; 2) кривой LM – ликвидности-денег (спроса на деньги и их предложения, рисунок 44). Равновесная величина ставки процента связывает указанные две части модели, тем самым отражая динамику экономических процессов, происходящих на денежном и товарном рынках.

Модель IS-LM используется для анализа воздействия на национальный доход краткосрочных изменений **денежно-кредитной** и **налогово-бюджетной политики**. В краткосрочном периоде при фиксированном уровне цен и зарплаты номинальные и реальные значения всех переменных совпадают, величины совокупного дохода (Y) и ставки процента (i) подвижны.

При построении модели **совместного равновесия** исходят из того условия, что **равновесие на рынке благ** достигается в том случае, когда инвестиции равны сбережениям ($I=S$) и находятся в обратной зависимости от величины процентной ставки по кредитам, то есть, если ставка процента снижается, то величина инвестиций увеличивается. И наоборот. Результатом такой зависимости является нисходящий вид кривой инвестиций в реальный сектор экономики.

Ну, а поскольку инвестиции являются частью совокупных расходов, то рост инвестиций, вызванный снижением ставки процента по кредитам, должен сопровождаться ростом доходов населения вследствие расширения производства. Это вызывает увеличение предложения денег, понижение ставок процента по вкладам, что со своей стороны вызывает сокращение предложения денег со стороны населения бизнесу через вклады в банках. В результате спрос на деньги со стороны бизнеса возрастает, повышая процент на кредит, притормаживая

инвестиции, соответственно, доходы населения, что влечет установление равновесного уровня процента, объемов сбережений и инвестиций в точке E.

Процент по неде-
нежным активам, i

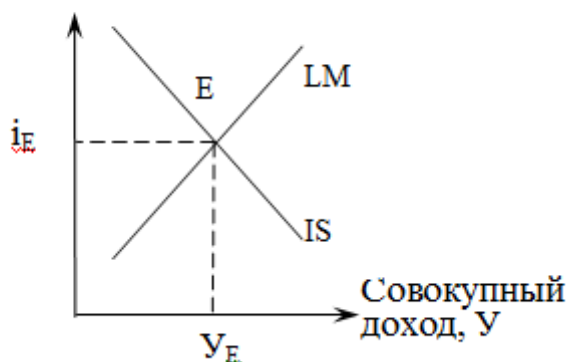


Рисунок 44. Совместное равновесие на рынке благ, денег и ценных бумаг (i_E – равновесный процент по неденежным активам; Y_E – равновесные доходы)

То есть экономическое равновесие IS-LM наступает в точке пересечения кривых, которая определяет равновесную процентную ставку и **эффективный спрос** (уровень запланированных расходов, при котором устанавливается совместное равновесие на рынке благ и финансовых активов).

Данная модель призвана показать, что рынки тесно связаны между собой, и изменения, произошедшие на одном рынке, обязательно отразятся на другом.

Общее макроэкономическое равновесие описывается **моделью AD-AS**. В равновесной экономической теории провозглашен принцип, что главным условием устойчивого и стабильного развития экономики является общее макроэкономическое равновесие, или равновесие на всех стабильных рынках: товаров, рабочей силы, денег, капиталов.

Условия общего равновесия: 1) соответствие общественных целей экономическим возможностям; 2) наиболее полное использование ресурсов (рабочей силы, средств производства); 3) структура производства приведена в соответствие со структурой потребления; 4) равновесие спроса и предложения на всех основных рынках.

Равновесие спроса и предложения на всех рынках можно отобразить с помощью так называемых совокупного спроса AD и совокупного предложения AS. **Совокупный спрос** показывает всю массу товаров и услуг, на которые общество предъявляет спрос при данном уровне цен. **Совокупное предложение** есть количество товаров и услуг, предлагаемое в масштабах общества при данном уровне цен.

Соотношения совокупного спроса и совокупного предложения (**модель AD-AS**) дают характеристику величины национального дохода при данном уровне цен, а в целом – равновесие на уровне общества.

Общее макроэкономическое равновесие графически изображается точно также, как и для отдельного товара (рисунок 45).

Таким образом, представлялась классическая модель экономического равновесия, в основе которой лежал «закон Сэя» (французский экономист начала XIX в.), согласно которому «предложение товаров создает свой собственный спрос».

При этом предполагались три условия макроэкономического равновесия: 1) общество состоит из одних производителей, являющихся одновременно и потребителями; 2) все они расходуют только свой доход; 3) доход расходуется полностью.

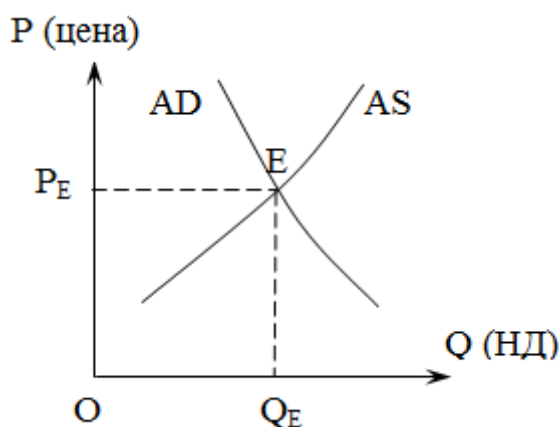


Рисунок 45. Макроэкономическое равновесие (модель AD-AS)

На самом деле экономика оказалась сложнее, то есть в реальности существуют условия неравновесия, нарушающие макроэкономическое равновесие: 1) число потребителей больше производителей, и они на отдельных рынках не совпадают друг с другом; 2) доход не обязательно расходуется полностью — часть сберегается; 3) часть затрат производитель осуществляет за счет займов (кредитов).

В результате действительная ситуация оказалась несколько иной, чем это изображалось в указанной модели AD-AS: спрос уменьшается на величину сбережений, а предложение возрастает на величину кредитов. Отсюда следовал важнейший экономический вывод: равновесие совокупного спроса и совокупного предложения требует равенства инвестируемых сбережений и кредитующихся инвестиций.

Таким образом, механизм макроэкономического равновесия был сведен к равенству между совокупными сбережениями и совокупными инвестициями. При этом роль цены в этой модели стал уже выполнять процент, а модель равновесия переходит из рынка товаров на рынок денежных средств. В равновесии устанавливается «равновесный процент» и равновесный объем денег, который являлся результатом выравнивания величины сбережений и инвестиций.

Для обеспечения равновесия на этом рынке было необходимо, чтобы: 1) сбережения формировались за счет доходов; 2) эти сбережения удовлетворяли потребности в инвестициях.

Таким образом, классическая модель при свободном ценообразовании стала усматривать соответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, совокупными сбережениями и совокупными инвестициями. В результате должна была обеспечиваться автоматическая настройка экономики без перепроизводства, дефицитов, инфляции и безработицы, без государственного регулирования.

Но Великая депрессия 30-х годов показала нежизненность классической модели, выдав нарушения в указанных правилах. Это: 1) уменьшение зарплаты не вело к уменьшению безработицы; 2) цены не хотели снижаться даже при превышении предложения над спросом.

Стабильно высокий уровень безработицы и цен означал, что прежний ценовой механизм саморегулирования рыночной экономики перестал быть эффективным. Возникла потребность в новой макроэкономической концепции (модели), которая могла бы объяснить рыночные процессы другим неценовым механизмом. Такая модель равновесной динамики была предложена Джоном Мейнардом Кейнсом (1883–1946 г.г.).

3.2.2. Потребление, сбережения, инвестиции. Эффект мультипликатора

Кейнс дал новую интерпретацию классической макроэкономической зависимости: сбережения-инвестиции.

В классической модели макроэкономики сбережения целесообразны постольку, поскольку они образуют источник дополнительных инвестиций. Последние означают прирост производства и, следовательно, предложения. Поэтому «классический» тезис о необходимости совпадения величин сбережений и инвестиций означал придание приоритета росту совокупного предложения.

Кейнсианский же подход отдавал приоритет совокупному спросу, исходя из следующих рассуждений. Рост занятости ведет к росту национального дохода (НД), заработной платы, прибыли и т.п. При этом, казалось бы, должен расти спрос? Однако этого не происходит, поскольку часть НД уходит в сбережения. Получается, чем больше НД, тем меньше прирост спроса, или тем меньше реальный (эффективный) потребительский спрос. А ведь именно спрос должен стимулировать производство и способствовать увеличению занятости.

Получался как бы «замкнутый круг», в котором рост занятости, увеличивая НД, ведет к росту не спроса, а сбережений. В результате производство лишается дополнительного спроса (сбережений) и сокращается, вызывая рост безработицы. Поэтому, делает первый вывод Кейнс, необходима политика, стимулирующая эффективный спрос, приближая его к размеру потенциального. Одним из способов увеличения эффективного спроса является уменьшение разрыва в доходах между децильными группами населения. Таким образом, Кейнс предлагал достаточно революционные идеи для своего времени.

Второй важный вывод Кейнса заключался в опровержении им основного вывода классической модели о свободном ценообразовании как главном инструменте достижения рыночного равновесия. Он обосновал это следующими положениями: 1) монополистические тенденции не позволяют ценам быть по-настоящему свободными, что нарушает адекватность соотношения спроса и предложения рыночному равновесию, что не позволяет объективно проследить всю динамику рыночной экономики; 2) долгосрочные контракты между поставщиками и потребителями препятствуют оперативной реакции цены на изменение рыночной конъюнктуры; 3) действия профсоюзов мешают зарплате выполнять функции регулирующей цены на рынке труда.

В результате цены становятся малоподвижными (особенно в краткосрочном периоде) и дезориентируют предпринимателей при решении вопроса об изменении объема производства.

Вместо цены как регулятора равновесия между спросом и предложением, Кейнс предложил объем продаж, который в условиях деформированной рыночной экономики выполнял бы те же функции, что и цена в свободной (классической) рыночной экономике. Вместо объема продаж на оси абсцисс он предложил показатель национального дохода, который, по сути дела, равен, с одной стороны, объему произведенных и реализованных товаров конечного потребления, с другой – всем доходам в экономике. Появилась следующая модель макроэкономического равновесия (рисунок 44).

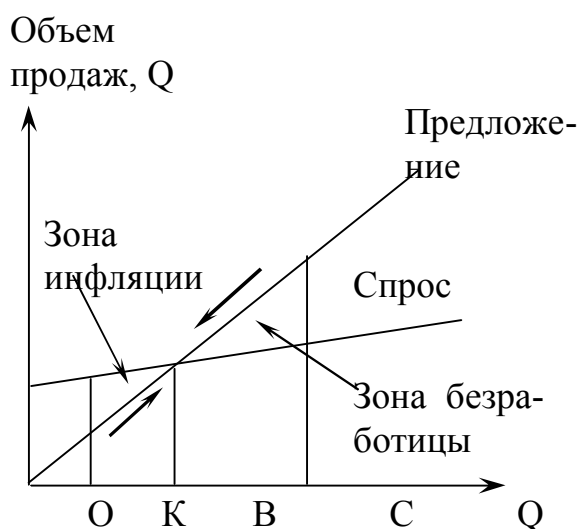


Рисунок 44. Равновесное состояние рыночной экономики по Кейнсу (зоны инфляции и безработицы возникают при движении к точке равновесия А)

На этом рисунке возврат к равновесию из положений LK и EC осуществляется изменением не цены, а объема продаж. При этом в первом случае для достижения равновесия увеличение продаж сопровождается инфляцией, но сокращением безработицы, во втором – уменьшение продаж вызывает безработицу, хотя инфляция может уменьшаться. То есть и в том, и другом случае возникают указанные неприятные моменты для экономики.

Достижениями кейнсианской модели считают более объективную оценку ситуации в экономике. Во-первых, потому что из кейнсианской модели вытекает, что экономика в стремлении к равновесному состоянию может иметь и инфляцию, и безработицу, и даже падение производства (в случаях движения от точки Е к А). И даже при достижении равновесия спроса и предложения эти негативные моменты могут присутствовать в той или иной степени тяжести. До Кейнса же считалось, что общее равновесие должно было сопровождаться равновесием во всех сферах экономики, на всех рынках. То есть фактически был провозглашен присущий экономике принцип неравновесия.

Во-вторых, в классическом подходе объяснение состояния равновесия имелось в виду полное использование ресурсов, а Кейнс сделал вывод, что это в состоянии равновесия вовсе не обязательно.

То есть он выводил, что оптимальное, то есть наиболее эффективное состояние в использовании ресурсов, вовсе не означает их полное использование и оно не обязательно должно находиться именно в точке равновесия между спросом и предложением. Оптимальное состояние может быть выше точки равновесия или ниже ее. В первом случае (в случае выше точки равновесия) превышение предложения вынуждает сократить объем продаж, сворачивать производство, что ведет к сокращению использования ресурсов, в частности, к безработице. Во втором случае, поскольку все ресурсы уже использованы, удовлетворение спроса может быть осуществлено лишь за счет роста цен, т.е. инфляции.

Таким образом, по Кейнсу, развитая экономика находится между двух огней – между безработицей и инфляцией.

Более того, между этими показателями складывается, по его мнению, устойчивая обратная зависимость: высокая безработица уменьшает совокупный спрос, что заставляет производителей снижать цены и наоборот уменьшение безработицы увеличивает совокупный спрос, подталкивая к росту цен. В качестве примечания отметим, что зависимость между безработицей и инфляцией по фактическим данным вывел австралийский экономист Олбан Филлипс (1914–1975г.г.), именем которого эта зависимость и названа (рисунок 45).

В связи с указанными обстоятельствами возникает соблазн регулировать уровень безработицы регулированием инфляции и наоборот. Здесь могут быть два случая:

- 1) уровень производства, обеспечивающий полное использование ресурсов, находится ниже равновесного. Тогда действия государства следующие: расширение совокупного спроса – рост предложения – рост объема производства – увеличение занятости.



Рисунок 45. Кривая Филлипса

Расширение спроса (политика экспансии) может осуществляться тремя способами: а) увеличением государственных расходов; б) уменьшением налогов; в) снижением процентных ставок (рисунок 46). Политика экспансии сопровождается «эффектом мультипликатора».

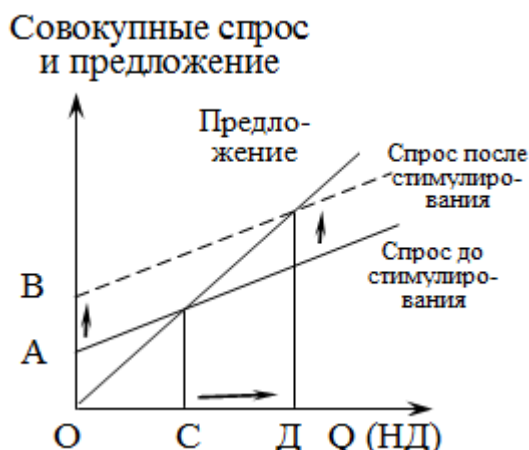


Рисунок 46. Политика экспансии в экономике

Эффект мультипликатора – это эффект, при котором приращение инвестиций в одной из отраслей промышленности вызывает приращение потребления и дохода в сопряженных с нею отраслях. В итоге происходит изменение в равновесном уровне национального дохода в большем размере, чем инициирующее его изменение в расходах. При этом мультипликатором считается силовой коэффициент, показывающий, во сколько раз сумма прироста национального продукта, дохода или денежного обращения превышает первоначальную, инициирующую изменение сумму инвестиций, правительственных расходов, налоговых отчислений или вкладов в кредитно-финансовые институты.

На рисунке 46 эффект мультипликации виден из сравнения отрезка CD,

отображающего итоговый прирост НД, с отрезком АВ, отображающим затраты на стимулирование спроса. Отрезок СД больше, чем отрезок АВ;

2) уровень производства с полным использованием ресурсов находится выше равновесного уровня. В этом случае производится «политика сдерживания» с целью уменьшения совокупного спроса.

Это достигается за счет: а) уменьшения государственных расходов (экономия на трансфертных платежах и социальных программах); б) увеличения налогов; в) повышения процентной ставки. Все это будет препятствовать инфляционному росту цен, так как вызывает уменьшение спроса (рисунок 47).

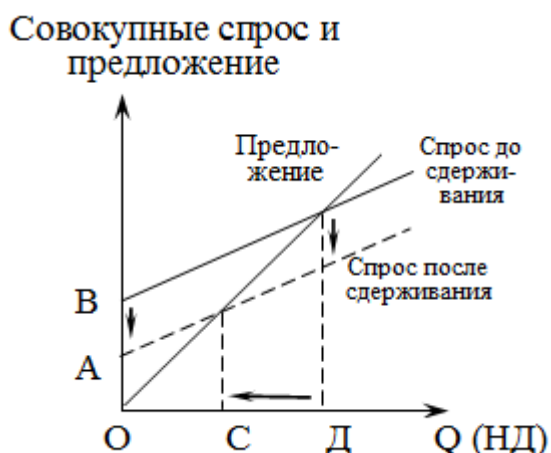


Рисунок 47. Политика сдерживания в экономике

Основным недостатком кейнсианской модели равновесия (вернее неравновесия) явилось то, что в нее не вписывалась стагфляция (сочетание высокой безработицы и высокой инфляции).

Политика экспансии заставляет стагфляцию двигаться по замысловатой траектории, совершая как бы бег на месте (рисунок 48).

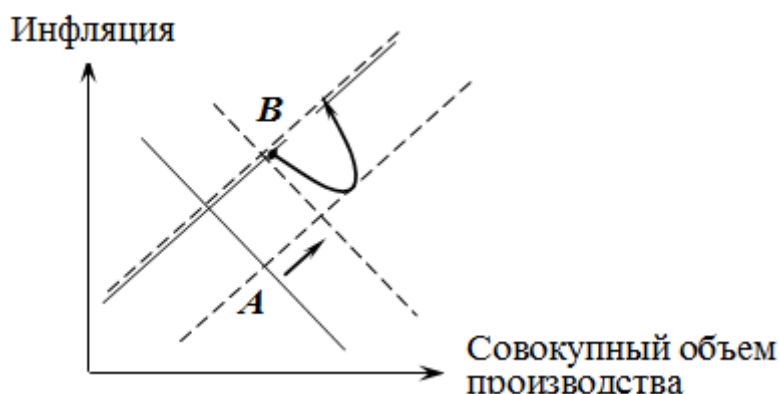


Рисунок 48. Стагфляция

Дело в том, что политика экспансии означала выплату денег населению и увеличение номинального, а не реального спроса. Поэтому сначала предложе-

ние реагирует как бы нормально, но, ощутив подвох, возвращается на свое место, но уже с инфляционным ростом цен (в точку *B*).

Таким образом, объем производства в краткосрочной ситуации остается неизменным, отвечая на каждый виток политики экспансии инфляционной имитацией своего роста.

В 50-х годах прошлого столетия на смену кейнсианству пришел монетаризм (лидер – американский экономист М.Фридмен), предложив концепцию выведения экономики из стагфляционного состояния – **монетаристскую модель** равновесной динамики.

Здесь главному инструменту кейнсианцев – «политике экспансии», противопоставляется «политика сдерживания», суть которой состоит в целенаправленном ограничении роста доходов населения, что должно сопровождаться уменьшением величины совокупного спроса. На поверхности такие меры представляются как ограничение денежных выплат населению (государственных расходов).

Монетарная траектория движения противоположна кейнсианской. Исходным здесь выступает стагфляционное состояние производства (точка *B* на рисунке 49).

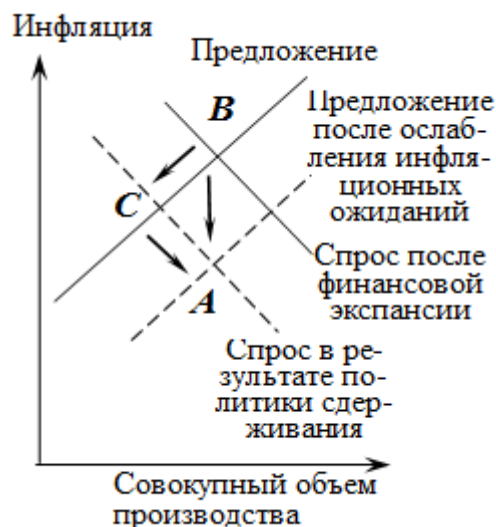


Рисунок 49. Монетаристская модель равновесной динамики

Политика сдерживания, уменьшая спрос, вызывает противоположный результат: рост безработицы вследствие уменьшения объема производства при снижении инфляции, т.е. переход обратно в точку *C*.

Снижение инфляции является главным итогом политики сдерживания, в результате чего снижаются и издержки производства. В точке *C* политика сдерживания сменяется политикой либерализации, предоставлением большей свободы действия рыночным факторам. Производство восстанавливает прежний уровень с увеличением занятости, но уже при ослаблении инфляции (точка *A*). Бег на месте продолжается, (вертикальная прямая *BA*), но уже без инфляционной одышки.

И кейнсианская, и монетаристская модели предполагают возвращение в исходный пункт линии ВА, но в первом случае в верхнюю его точку В, а во втором – в нижнюю точку А.

Вопросы для самопроверки

1. Что означает понятие «макрэкономическое равновесие»?
2. Объясните: что значит статическое и динамическое равновесие экономической системы?
3. Какие явления характерны для экономики, находящейся в состоянии неравновесия?
4. Типы макрэкономического равновесия?
5. Охарактеризуйте понятия: частичное, совместное и общее макрэкономическое равновесие?
6. Какую макрэкономическую модель и почему можно считать базовой для анализа ситуации «равновесие-неравновесие»?
7. Какие виды спроса определяют совокупный спрос?
8. Перечислите и объясните причины отрицательного наклона кривой совокупного спроса.
9. Что показывают функции потребления и сбережения?
10. Условия общего равновесия?
11. Какими причинами объясняется действие мультипликационного эффекта?
12. Какие факторы влияют на размер и динамику инвестиций?
13. Кейнсианская модель равновесия?
14. Покажите с помощью графика, как определить равновесный объем национального дохода?
15. Монетаристская модель равновесия?

Тесты

1. Модель AD-AS отражает состояние экономики при ...

- а) балансе совокупного спроса и совокупного предложения;
- б) дисбалансе совокупного спроса и совокупного предложения;
- в) опережающих темпах роста совокупного спроса над совокупным предложением;
- г) отставании темпов роста совокупного спроса от совокупного предложения.

2. В условиях равновесия рынка благ цена труда должна обеспечить ...

- а) высокие мотивации к труду и получению доходов;
- б) естественный уровень безработицы;
- в) равенство в распределении доходов;
- г) высокий уровень рождаемости.

3. Применение модели «совокупный спрос – совокупное предложение» обеспечивает ...

- а) определение степени сбалансированности национального товарного рынка;
- б) интерпретацию процессов и явлений, происходящих на мезоуровне;
- в) анализ отдельных макроэкономических явлений и процессов;
- г) разработку региональных программ развития.

4. Кривая совокупного предложения показывает реальные объемы производства, которые предпринимательский сектор готов произвести при _____ уровнях цен.

- а) различных;
- б) неизменных;
- в) возрастающих;
- г) снижающихся.

5. Условие равновесия – равенство объема реального выпуска сумме всех ...

- а) плановых расходов;
- б) плановых доходов;
- в) личных потребительских расходов;
- г) валовых инвестиций.

6. Цены на товары и услуги в условиях равновесия рынка должны обеспечивать ...

- а) доход, возмещающий издержки и обеспечивающий прибыль;
- б) бесперебойное производство товаров и услуг;
- в) покрытие явных и неявных издержек;
- г) получение нормальной прибыли.

7. Мерой стоимости могут выступать _____ деньги.

- а) идеальные;
- б) неполноценные;
- в) реальные;
- г) кредитные.

8. Средством обращения могут быть деньги в момент ...

- а) обмена денег на товар;
- б) согласования цены на товар;
- в) оплаты ранее купленного товара в кредит;
- г) выплаты процентов по кредиту.

9. Модель равновесия IS-LM предполагает и анализирует совокупный спрос в _____ экономике.

- а) реальной и денежной;
- б) денежной;
- в) реальной;
- г) номинальной.

10. Модель IS-LM демонстрирует связь с рынками ...

- а) потребительских, инвестиционных товаров и государственных закупок;
- б) факторов производства и страхования;
- в) ценных бумаг и кредитных денег;

г) труда и научно-технических разработок.

11. Модель IS-LM – это равновесие на рынках благ и ...

- а) денег;
- б) труда;
- в) ресурсов;
- г) капитала.

12. Рыночное равновесие установится при значении P (цена) = __ и Q (количество) = __ при условии, что функция спроса $QD = 10 - P$, функция предложения $QS = 1 + 2P$:

- а) $P = 3, Q = 7$;
- б) $P = 6, Q = 4$;
- в) $P = 2, Q = 8$;
- г) $P = 1, Q = 9$.

13. Равновесная цена равна __ единиц, если функция спроса $QD = 1000 - 2P$, а функция предложения $QS = 100 + P$:

- а) $P = 300$;
- б) $P = 600$;
- в) $P = 200$;
- г) $P = 100$.

14. Рыночное равновесие установится при значении P (цена) = __ и Q (количество) = __ при условии, что функция спроса $QD = 20 - 4P$, функция предложения $QS = 5 + P$:

- а) $P = 3, Q = 8$;
- б) $P = 2, Q = 12$;
- в) $P = 4, Q = 4$;
- г) $P = 1, Q = 16$.

15. Мультипликатор – это отношение изменения...

- а) равновесного уровня ВВП к изменению инвестиционных расходов;
- б) инвестиционных расходов к изменению равновесного уровня ВВП;
- в) равновесного уровня ВВП к изменению совокупных доходов;
- г) совокупных доходов к изменению равновесного уровня ВВП.

Задачи

1. В закрытой экономической системе, где государство не участвует в воспроизводственном процессе, функция потребления имеет вид $C = 400 + 0,8Y$. Инвестиционный спрос предпринимателей представлен зависимостью вида $I = 200 - 20i$. Уровень цен постоянен: $P = 1$. Денежная масса в обращении $M = 600$ ден. ед. Спрос на деньги выражен функцией $L = 0,4Y + 400 - 40i$.

1) составьте уравнение кривой IS .

2) составьте уравнение кривой LM .

3) найдите:

а) значение процентной ставки;

б) реальный объем национального производства в условиях совместного равновесия на товарном и денежном рынках.

2. Макроэкономические взаимосвязи в закрытой экономической системе описываются следующими зависимостями.

Функция потребления: $C = 170 + 0,6(Y - T)$. Налоги: $T = 200$. Инвестиционная функция: $I = 100 - 40i$. Государственные закупки: $G = 350$. Спрос на реальные кассовые остатки: $L = 0,8Y - 40i$. Предложение денег: $M_S = 680$. Уровень цен постоянен: $P = 2$.

1) определите:

а) равновесную ставку процента;

б) равновесный объем национального производства;

2) объясните, что произойдет с равновесным объемом национального производства и ставкой процента при увеличении денежной массы.

3. Известно, что домашние хозяйства направляют 80 % своего располагаемого дохода на покупку потребительских благ, а остальную часть располагаемого дохода – на покупку ценных бумаг. Функция инвестиций имеет вид $I = 200 - 60i$. Спрос на реальные кассовые остатки представлен функцией $L = 30 + 0,7Y - 30i$. Номинальное предложение денег в экономике: $M_S = 160$ ден. ед. Государственный бюджет сбалансирован: $G = T = 40$ ден. ед.

Определите совокупный спрос на товары и услуги как функцию от уровня цен.

4. Предположим, что поведение экономических субъектов страны описывается зависимостями $C = 80 + 0,8Y(1 - t_y)$; $I = 100 - 10i$; $L = 0,6Y - 10i$. Уровень цен, предельная налоговая ставка, объем государственных расходов и номинальное предложение денег в экономике заданы экзогенно: $P = 2$; $t_y = 0,25$; $G = 60$; $M_S = 200$. Инфляционные ожидания отсутствуют.

На какую величину необходимо изменить объем предложения денег для сохранения ранее достигнутого объема национального производства, если при прочих равных условиях предельная склонность к потреблению снизилась до 0,6?

5. Агрегированная производственная функция характеризуется формулой: $Y = 2N^{1/2}$. Функция инвестиций имеет вид: $I = 30 - 100i$. Функция сбережений $S = -5 + 250i$. Номинальное количество денег в обращении $M = 540$. Скорость обращения денег $v = 5/3$. Реальная ставка заработной платы в условиях полной занятости $w^* = 0,025$.

Определите:

1) равновесный уровень цен;

2) равновесное значение процентной ставки;

3) реальный объем национального производства в условиях общего макроэкономического равновесия;

4) равновесный объем занятости.

Тема 3.3. Макроэкономическая нестабильность и ее основные проявления

3.3.1. Цикличность экономического развития и ее признаки. Виды циклов

Рыночной экономике при недостаточно эффективном регулировании рыночных процессов со стороны государства присуща цикличность или неравномерность темпов экономического роста и развития, когда периодически рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности – понижением, взлет рыночной конъюнктуры – ее падением. Периоды повышения экономической активности характеризуются преимущественно экстенсивным развитием, периоды ее понижения – преимущественно интенсивным.

Основу экономического цикла составляют периодически возникающие экономические кризисы, поскольку с кризисом связывают конец одного периода развития и начало нового. Движение производства от одного экономического кризиса до начала другого и называется экономическим циклом. Экономический цикл включает четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем (рисунок 50).

По имени своих исследователей различают следующие циклы:

- 1) Китчина – продолжительностью 3–4 года;
- 2) Жугляра, или Маркса – 10 лет;
- 3) Кузнеца – 15–20 лет;
- 4) Кондратьева – 40–60 лет.

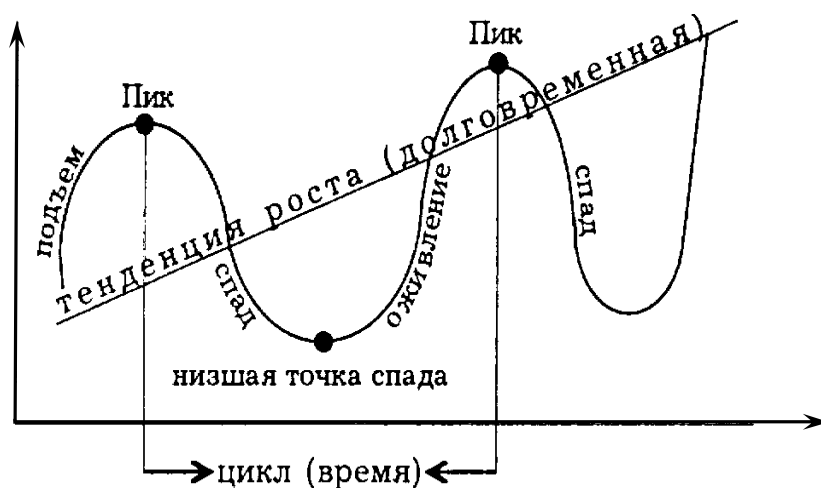


Рисунок 50. Циклическое развитие экономики

Динамика течения экономического цикла может быть представлена следующим образом:

- 1) в фазах оживления и подъема увеличиваются доходы населения, растет совокупный потребительский спрос;

2) рост потребительского спроса побуждает предпринимателей расширять производственные мощности и увеличивать капиталовложения, вызывая в свою очередь рост спроса на средства производства;

3) увеличение общего совокупного спроса опережает темпы роста общественного производства, что имеет следствием беспрепятственный кругооборот индивидуальных капиталов, снижение остроты конкурентной борьбы, стимулов новых внедрений, обновления производства, что характеризует экстенсивное воспроизводство;

4) такое развитие продолжается до тех пор, пока темпы роста производства не начнут опережать темпы роста платежеспособного спроса, что обеспечивает условия возникновения:

а) перепроизводства товара (рост нереализованной продукции);

б) перенакопления производительного капитала (увеличение недогрузки производственных мощностей, рост безработицы);

в) перенакопления денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство) и экономического кризиса.

Экономический кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики, поскольку обнаруживает не только предел в развитии экономики, но и выполняет «очистительную», а затем и стимулирующую функции, давая начало преимущественно интенсивному развитию экономики, а именно:

1) во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства с целью увеличения прибыли, усиливается конкуренция;

2) экономический кризис определяет моральный износ средств производства, не способных обеспечить прибыльное функционирование капитала, что создает стимулы для его обновления на новой технической основе.

Но переход к обновлению производства происходит через фазу депрессии, когда при внешней вялости в развитии экономики создаются внутренние условия для ее интенсификации, которые обуславливают развитие следующей фазы экономического цикла – оживления, открывающего начало периода интенсивного развития. В конце фазы оживления стимулы обновления исчерпывают себя. И следующая фаза цикла – подъем – уже характеризуется преимущественно экстенсивным развитием.

Современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на нее государства. Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономический цикл, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема – на его сдерживание.

Так, с целью ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъема:

1) способствует дальнейшему удорожанию кредита;

2) вводит новые налоги и повышает старые;

3) отменяет ускоренную амортизацию и налоговые льготы на новые инвестиции.

В условиях кризиса, наоборот, государственные меры направлены на:

- 1) удешевление кредита;
- 2) сокращение налогов;
- 3) на ускоренную амортизацию;
- 4) налоговые скидки на новые инвестиции и т.д.

Для рыночной экономики характерны не только малые (до 10 лет), но и большие циклы с долговременными тенденциями (волнами), протяженностью 50–60 лет.

Малые и большие циклы экономического развития не противостоят друг другу, а взаимодействуют, дополняя друг друга. Наибольший вклад в развитие теории длинных волн внес крупный русский экономист Н.Д.Кондратьев, опубликовавший в 20-х годах по этой проблеме ряд работ. В них ученый систематизировал накопленный и обработанный им эмпирический материал, сделал некоторые обобщения, заложив тем самым основы теории длинных волн, суть которой состоит в следующем:

1) развитие капиталистической экономики характеризуется последовательным чередованием периодов замедленного и ускоренного роста протяженностью в два-три десятилетия;

2) основными элементами механизма, воспроизводящего долговременные периодические колебания в экономике, являются:

- а) оборот основного капитала с длительным сроком службы;
- б) накопление свободного денежного капитала;
- в) научно-технический прогресс. То есть, Н.Д.Кондратьев впервые стал рассматривать НТП как внутренний фактор долговременной цикличности.

3.3.2. Безработица: сущность, причины, формы и последствия

Занятость – совокупность экономических отношений, связанных с участием населения во всех видах деятельности. Занятость предусматривает обеспеченность рабочими местами желающих трудиться и в первую очередь трудоспособных. Следовательно, для достижения сбалансированности в экономике и на рынке труда необходимо обеспечить наличие этих рабочих мест. Это важнейшая задача госрегулирования.

Безработица – наличие на рынке труда незанятых производственной деятельностью, то есть безработных.

С отношениями занятости связаны следующие понятия:

- 1) экономически активное население \mathcal{E}_A – численность трудоспособных граждан, которые предлагают рабочую силу для производства товаров и услуг;
- 2) экономически неактивное население \mathcal{E}_H – численность жителей страны, которые не входят в состав рабочей силы (учащиеся и студенты, пенсионеры, домохозяйки, рантье, бомжи и т.д.).

В экономически активном населении выделяется 2 группы людей:

- 1) занятые лица \mathcal{Z} – в возрасте 16 лет и старше, которые:
 - а) работают по найму за вознаграждение;
 - б) трудятся без оплаты на семейных предприятиях;

в) работают не по найму, самостоятельно обеспечивая себя работой, например, на собственном предприятии;

г) лица, которые временно отсутствуют на работе, например, из-за болезни, учебного отпуска и т.п.;

2) безработные лица B – 16 лет и старше, которые:

а) не имеют работы (доходного занятия);

б) занимаются поиском работы;

в) были готовы приступить к работе;

г) обучались по направлению службы занятости.

Уровень экономической активности населения Y_A – это доля численности экономически активных людей в общей численности населения. Рассчитывается по формуле:

$$Y_A = \frac{\mathcal{E}_A}{N} 100 = \frac{(N - \mathcal{E}_H)}{N} 100,$$

где N – численность населения.

Уровень безработицы Y_B – удельный вес численности безработных B в численности экономически активного населения. Рассчитывается по формуле:

$$Y_B = \frac{B}{\mathcal{E}_A} 100 = \frac{(\mathcal{E}_A - \mathcal{Z})}{\mathcal{E}_A} 100 = \frac{(N - \mathcal{E}_H - \mathcal{Z})}{\mathcal{E}_A} 100,$$

где \mathcal{Z} – численность занятого населения.

Главным условием занятости является обеспеченность рабочими местами желающих трудиться и в первую очередь трудоспособных. В этом заключается равенство, сбалансированность на рынке труда. Следовательно, для достижения сбалансированности в экономике и на рынке труда необходимо обеспечить наличие этих рабочих мест. Это важнейшая задача госрегулирования и направление борьбы с безработицей.

Достижение трудовой занятости базируется на определенных принципах (условиях):

1) свободно избранная занятость, заключающаяся в том, что выбор вида профессиональной деятельности должен быть свободен. Принудительный труд запрещен;

2) продуктивная занятость, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход;

3) полная занятость, состоящая в законодательном признании права на труд и права на защиту от безработицы;

4) законодательное регулирование занятости вследствие тяготения рынка труда к неравновесию, то есть к стремлению уйти от проблемы решения занятости (один из провалов рынка). Во второй половине XX в. проблема занятости резко обострилась и стала хронической (длительной, постоянной). В связи с этим во всех развитых странах государство стало систематически в законодательном порядке проводить в жизнь меры, которые содействуют занятости и обеспечивают социальную защиту от безработицы.

На разных этапах развития экономики различали разные виды безработицы:

1) текучая, или циклическая безработица – безработица, возникающая из-за неравномерного, циклического развития отдельных отраслей и регионов. При циклической безработице во время спада производства численность безработных резко возрастает, иногда даже в несколько раз;

2) скрытая безработица – безработица у части городского (мелкие производители и торговцы) и сельского населения, которая при отсутствии официальной зарегистрированной работы занята у себя в мелких личных предприятиях, подсобных хозяйствах парцеллярного характера, с целью не конкуренции, а обеспечения определенных средств к существованию. Является резервом труда при возрастании потребности в рабочей силе, например, в условиях экономического роста;

3) застойная безработица – безработица, охватывающая людей, трудовая деятельность которых в высшей степени нерегулярна. Это – главным образом, работоспособные, не сумевшие в течение длительного времени найти работу (люмпены, бомжи);

4) технологическая безработица – безработица, связанная с внедрением малолюдной и безлюдной технологий;

5) структурная безработица – безработица, связанная с перемещением производства из одного региона в другой, упадком старых отраслей промышленности и появлением новых;

6) фрикционная безработица – безработица, связанная с временными затруднениями в трудоустройстве – ожиданием работы людьми, которые стремятся сменить место работы или профессию. В значительной мере фрикционная безработица совпадает со структурной. Попавшим в состояние фрикционной безработицы нужно время, чтобы найти соответствующие вакантные места, приобрести квалификацию или поменять место жительства;

7) естественная безработица – безработица, в основе которой лежит признание недостижимости абсолютно полной занятости. Величину естественной безработицы связывают с суммой структурной и фрикционной безработицы.

Термин «естественная безработица» явился результатом, сложившегося в 70-х годах нового подхода к определению полной занятости в рамках неоклассической теории, которая отрицает возможность ликвидации безработицы. В соответствии с ним под полной занятостью подразумевается соответствие численности желающего трудиться населения количеству рабочих мест, но за вычетом естественной безработицы. Более того, неполная занятость многими экономистами признается необходимой для обеспечения гибкости экономики (для быстрого ее роста за счет резервов рабочей силы). Высказывается также мнение о пользе безработицы для поддержания строгой трудовой дисциплины (так называемый «карающий меч рынка»). Например, в США с 80-х годов уровень естественной безработицы принят на уровне 6%, а в середине 60-х годов эта норма составляла всего 4,5%.

В то же время, по исследованиям американского экономиста Артура Оукена, при превышении фактического уровня безработицы над естественным

на 1% отставание объема валового национального продукта составляет 2–3%. Это соотношение получило название закона Оукена.

Кроме того, безработица – это психологический стресс. Опять-таки, по американским данным 1 год безработицы отнимает у человека 5 лет жизни. А по расчетам М.Х.Бреннера, выполненным на основе анализа данных по США, 1%-ное увеличение безработицы вызывает рост:

- смертности – на 2%;
- числа краж – на 2,8%;
- количества обращений в психиатрические лечебницы – на 3,4%;
- числа убийств – на 3,8%;
- самоубийств и тюремных заключений – на 4%;
- количества ограблений – на 5,7%;
- арестов наркоманов – на 8,7%.

Безработица – основа пополнения армий наемников, участвующих в вооруженных конфликтах по всему миру.

С учетом материального и социального ущерба от безработицы общая эффективность от применения либеральной модели рыночной экономики оказывается отрицательной.

С целью защиты населения от безработицы государство использует соответствующие меры регулирования занятости:

1) сокращает законодательно установленную продолжительность рабочего дня и рабочей недели в период массовой безработицы;

2) рекомендует проводить на предприятиях «разделение рабочих мест» между работниками;

3) досрочно увольняет на пенсию работников государственного сектора экономики, которые не дослужили до пенсии 2–3 года;

4) создает новые рабочие места и организует общественные работы;

5) сокращает предложение рабочей силы на рынке труда, ограничивая иммиграцию (въезд в страну) желающих работать и стимулирует репатриацию (возвращение на родину) иностранных рабочих;

6) организовывает биржи труда – учреждения, оптимизирующие отношения по трудовому найму между работниками и предпринимателями. Они занимаются учетом и трудоустройством безработных, содействуют желающим сменить работу, изучают состояние рынка рабочей силы и предоставляют информацию о нем, помогают профессиональной ориентации молодежи;

7) создаются фонды страхования по безработице, оказывающие потерявшим работу материальную помощь, однако их услугами могут воспользоваться не все безработные (около половины).

На Западе для оценки состояния экономики используют так называемый индекс нищеты – сумму уровней безработицы и инфляции. С первым из этих уровней мы ознакомились, теперь познакомимся с другим показателем.

3.3.3. Инфляция: причины, виды, последствия и пути преодоления

Другим хроническим недостатком развития рыночной экономики является **инфляция** (с латинского – вздутие), под которой в обыденном смысле понимают неуправляемый стихийный рост цен. Или по другому ее определяют как переполнение каналов финансового обращения бумажными деньгами и повышение общего уровня цен. Обычно инфляция становится неуправляемой в годы переломов и перестроек, общественно-экономических катаклизмов – войн, революций и т.п.

Так, в Австрии в 1921–1922 г.г. месячное повышение цен достигало 134%. В Германии 1922–1923 г.г. гиперинфляция достигала в отдельные месяцы сотен раз (максимум – 32400%).

После второй мировой войны впервые в мирное время установилась устойчивая долговременная инфляция. В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) темпы инфляции составили (в процентах за год): в 1960–1972 г.г. – 4%; 1972–1980 г.г. – 11%; в 1981–1990 г.г. – 5,6%; 1991–2000 г.г. – 5% [45].

Инфляцию в основном классифицируют по двум главным причинам, которые ее вызывают: 1) инфляция спроса; 2) инфляция издержек, или инфляция предложения.

При инфляции спроса процесс инфляции протекает следующим образом:

1) рост цен провоцирует избыточный спрос, который возникает вначале на определенные группы товаров. Это способствует образованию избыточной прибыли по этой группе товаров;

2) затем в действие вступает закон средней нормы прибыли и начинается перераспределение избыточной прибыли за счет роста цен по взаимосвязанной технологической цепочке товаров и отраслей;

3) одновременно у других предприятий начинают возрастать издержки за счет покупки вздорожавших товаров и они начинают повышать свои цены по мотивам возмещения затрат;

4) теперь в этот процесс повышения цен вступают все или почти все предприятия экономики и процесс приобретает круговой характер;

5) инфляция переходит в гиперинфляцию и без вмешательства государства процесс может не остановиться, стараясь довести экономику до коллапса;

6) государство должно проводить активную политику противодействия росту цен.

При инфляции издержек процесс протекает несколько иначе:

1) провоцирующим началом становится повышение цен отраслью или страной-монополистом на какую-то группу товаров и даже на один значимый товар (например нефть), который потребляется основными отраслями экономики;

2) процесс повышения цен вследствие роста издержек прокатывается по всей взаимосвязанной технологической цепочке отраслей;

3) он докатывается до той отрасли или страны, которая спровоцировала первоначальный рост цен, вследствие чего следует дальнейшее повышение цен

и т.д. (например, в начале 70-х годов повышение цен на нефть странами ОПЕК вызвало волну инфляции по всему миру);

4) опять требуется вмешательство государства или всего мирового сообщества, чтобы остановить волну повышения цен.

На практике трудно отделить инфляцию спроса от инфляции предложения, поскольку они взаимосвязаны между собой и очень часто один накат волны инфляции может быть спровоцирован спросом, а другой издержками.

Кроме того, инфляция может быть вызвана несоблюдением макроэкономических пропорций в регулировании соответствия массы бумажных денег количеству реализуемых товаров. Существует формула обмена Ирвинга Фишера:

$$D \times O = P \times Q,$$

где D – масса денег в обращении;

O – скорость обращения (сколько раз за данное время денежная единица обслуживает торговые сделки – переходит из рук в руки);

P – средняя цена типичной торговой сделки;

Q – количество сделок (реализуемых товаров и услуг).

В соответствии с этой формулой масса денег должна быть строго пропорциональной массе товаров на рынке. Поскольку ежегодно объем товаров возрастает, то, следовательно, пропорционально должна расти масса бумажных денег для обслуживания возросшего потока товаров.

Различают следующие **виды** инфляции: скрытую, открытую, подавленную. Скрытая инфляция связана с ухудшением качества товаров при тех же ценах. Это заставляет чаще покупать товар, на это уходит больше денег. И получается тот же эффект, что и при росте цен. При этом вымываются дешевые и качественные вещи. Открытая инфляция выражается в открытом росте цен. Подавленная инфляция возникает в закрытых планово регулируемых экономических системах, что выражается в искусственном сдерживании цен, имеющих тенденцию к росту. Возникает разрыв между спросом и предложением, приводящий к дефициту.

Профессор Лондонской экономической школы А.Филипс на основе анализа статистических зависимостей между безработицей и инфляцией по данным конца 50-х годов установил, что между ними существует связь, и что она обратно пропорциональна (рисунок 51). То есть безработица, увеличиваясь, уменьшает покупательную способность населения, что способствует снижению цен.

Кривая Филипса дает как бы два варианта практического сочетания взаимозависимых величин: 1) низкая безработица и высокая инфляция (точка А на рисунке); 2) низкая инфляция и высокая безработица (точка В на рисунке). Так, при президенте США Р.Рейгане удалось обуздать инфляцию путем повышения уровня безработицы до рекордной величины.

Однако кривая Филипса отражает взаимосвязь инфляции и безработицы только в краткосрочном периоде. Если взять длительные периоды (5–10 лет), то

при высоком уровне безработицы цены продолжают повышаться. Так обстояло дело в США в 70-е и 80-е годы.

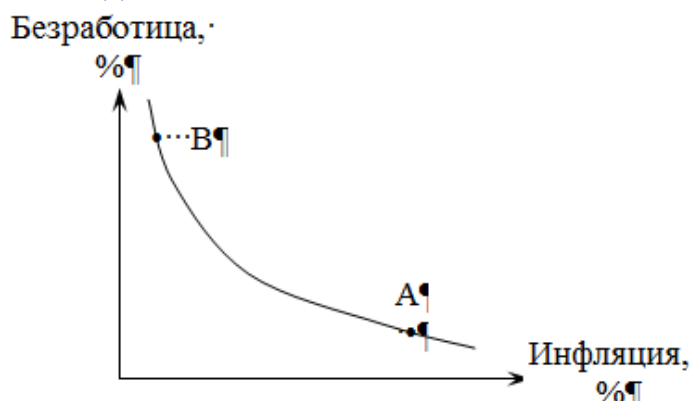


Рисунок 51. Кривая Филлипса

Инфляция измеряется с помощью индекса цен $I_{ц}$. Темп инфляции для текущего года $T_{и}$ определяется следующим образом. Из индекса цен текущего года $I_{ц1}$ вычитается индекс цен прошедшего года $I_{ц0}$ и делится на индекс цен прошедшего года, а затем умножается на 100:

$$T_{и} = (I_{ц1} - I_{ц0}) \times 100 / I_{ц0}$$

При анализе проблем инфляции часто задаются вопросом: во что она обходится и кому она выгодна? При ответе на него возникает понятие «цены инфляции». Под «ценой» инфляции понимают выгоды или убытки тех или иных групп населения и финансово-экономических структур.

Кому выгодна инфляция? Она выгодна:

1) государству, поскольку выпуск денег – это, во-первых, производство специфического товара с огромной нормой прибыли. Предположим, затраты на выпуск одной тысячерублевой купюры составят 1 рубль, а номинал его равен 1000 руб. Норма прибыли – 100 тыс. процентов. В какой еще сфере можно иметь такую баснословную прибыль? Нигде! Во-вторых, эта процедура практически бесконтрольна со стороны общества;

2) коммерческим банкам, поскольку при инфляции обычно увеличивается оборот денег и они стараются больше их прокручивать;

3) промышленным и торговым монополиям, которым выгоден рост цен при сохранении спроса за счет монополизации рынка.

Кому не выгодна инфляция? Она не выгодна:

1) людям, хранящим деньги дома;

2) потребителям товаров, цены на которые растут при сохранении на прежнем уровне их номинальных доходов;

3) всякого рода «бюджетникам», доходы которых должны индексироваться пропорционально темпам инфляции, а они, как правило, отстают;

4) кредиторам, если они снизили инфляционные ожидания, то есть предполагаемый уровень роста цен при даче денег в займы. Тогда, реальная величина

на процента у них будет ниже среднерыночного уровня. Следовательно, будут убытки.

Выше мы указали, что меры борьбы с инфляцией со стороны государства достаточно просты:

1) контролировать массу денег, ограничивая ее указанным верхним пределом, определяемым уравнением обмена. При этом прирост денег должен быть пропорциональным приросту товаров:

$$d\text{ВВП} = \text{НД} = dM + dQ,$$

где, в свою очередь

$$dM = dP \times dQ / O,$$

что вытекает из формулы обмена И.Фишера;

2) соблюдать закон стоимости при регулировании экономики. В первую очередь это касается формирования ОНЗ на уровне среднеотраслевых цен производства;

3) не допускать сверхвысоких прибылей при перераспределении финансовых потоков между макросубъектами.

Однако, поскольку инфляция выгодна достаточно серьезным макроэкономическим субъектам – государству, коммерческим банкам, монополиям и т.п., то очевидно, что она искусственно поддерживается в ущерб интересам населения. При этом экономическая теория западного образца провозглашает, что с ней бороться невозможно. В связи с этим в капиталистических странах или странах с рыночной экономикой проводится политика балансирования между собственной выгодой или выгодой правительства и элиты общества, то есть финансовой олигархии, и недопущения высоких темпов инфляции, которая может перерасти в гиперинфляцию, с повлечением за собой социального взрыва населения.

Элементы такой политики:

1) сдерживание инфляции издержек. Иначе говоря, борьба с завышением зарплаты как одним из источников ускорения темпов инфляции. Надо бороться с расслоением доходов населения, в результате которого излишне высокие, ускоряющиеся в росте доходы богатых прослоек населения провоцируют инфляционный рост цен;

2) контроль за завышением монополиями цен, их ограничение, поскольку это опять-таки есть метод перераспределения доходов от инфляции в свою пользу;

3) маневрирование объемом денежной массы со стороны Центробанка посредством операций на открытом рынке, изменением ставки банковского процента, изменением нормы обязательных резервов.

Вопросы для самопроверки

1. Какова сущность экономической цикличности и для чего необходимо изучать циклическое развитие рыночной экономики?
2. Назовите наиболее глубокий и продолжительный экономический кризис XX вв.
3. Охарактеризуйте четырехфазную модель экономического цикла и ключевые особенности входящих в нее фаз.
4. Раскройте специфические особенности кризиса в переходной экономике современной России. Можно ли считать этот кризис циклическим? Охарактеризуйте масштабный кризис трансформации.
5. Что в экономике понимают под безработицей? Кого следует включать в состав безработных?
6. Укажите, с помощью каких показателей можно охарактеризовать безработицу. Каково их содержание?
7. Что означает естественный уровень безработицы? Как он определяется?
8. Назовите основные формы безработицы и причины, их порождающие.
9. Дайте объективную оценку последствий безработицы. Какую зависимость характеризует закон Оукена?
10. Почему книга Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» произвела революцию в экономической мысли? В чем проявляется ее революционность?
11. Можно ли утверждать, что сущность инфляции сводится только к чрезмерному количеству денег в обращении?
12. Какие критерии положены в основу классификации видов инфляции? Чем различаются умеренная, галопирующая и гиперинфляция?
13. При каких обстоятельствах имеют место подавленная и скрытая инфляция?
14. В чем заключается суть и механизм инфляции спроса? Каковы ее особенности в российской экономике?
15. Дайте характеристику инфляции предложения (издержек). Объясните специфику источников инфляции предложения в России.

Тесты

1. **Повышение естественного уровня фактической безработицы на 2 процента, согласно закону Оукена, означает отставание фактического объема валового внутреннего продукта от потенциального на _____ процента(ов).**
 - а) 5;
 - б) 2;
 - в) 4;
 - г) 6.

2. Естественная безработица включает в себя _____ безработицу.

- а) фрикционную и структурную;
- б) скрытую и застойную;
- в) структурную и циклическую;
- г) текущую и циклическую.

3. Поддержание безработицы на естественном уровне свидетельствует о (об) ...

- а) эффективности национального производства;
- б) неэффективности национальной экономики;
- в) инфляционном расширении производства;
- г) неполной занятости рабочей силы.

4. Сократить естественный уровень безработицы можно с помощью

...

- а) увеличения информации рынка труда;
- б) экспансионистской денежной политики;
- в) роста уровня минимальной заработной платы;
- г) повышения пособий по безработице.

5. Одновременный рост безработицы и инфляции невозможен согласно _____ теории.

- а) кейнсианской;
- б) меркантилистской;
- в) маржиналистской;
- г) классической.

6. Разность между фактическим и естественным уровнем безработицы определяет _____ безработицу.

- а) конъюнктурную;
- б) структурную;
- в) фрикционную;
- г) застойную.

7. Инфляция спроса графически представляется в виде сдвига кривой ...

- а) совокупного спроса вправо;
- б) совокупного спроса влево;
- в) Лаффера вправо;
- г) Лоренца влево.

8. При галопирующей инфляции уровень процентной ставки ...

- а) повышается вследствие снижения цен денег;
- б) снижается вследствие снижения цен денег;
- в) повышается вследствие снижения уровня занятости;
- г) снижается вследствие снижения уровня занятости.

9. К причинам инфляции относится ...

- а) монополия крупных фирм на цены ресурсов;
- б) обесценение накопленных сбережений;
- в) изменение структуры потребительского спроса;

г) утрата стимулов к накоплению.

10. К социально-экономическому последствию инфляции относится

...

- а) сокращение инвестиций;
- б) милитаризация экономики;
- в) бюджетный профицит;
- г) монополизация экономики.

11. Показателем инфляции является ...

- а) индекс потребительских цен;
- б) денежный мультипликатор;
- в) средний уровень цен;
- г) номинальный валовой национальный продукт.

12. Антиинфляционная политика, направленная на ликвидацию причин инфляции, называется ...

- а) активной;
- б) адаптивной;
- в) дискреционной;
- г) недискреционной.

13. Долгосрочные циклы называются ...

- а) волнами Кондратьева;
- б) циклами Жуглера;
- в) циклами Китчина;
- г) циклами Кузнеца.

14. Теорию экономических циклов называют теорией ...

- а) экономической конъюнктуры;
- б) адаптивных ожиданий;
- в) рациональных ожиданий;
- г) регулирования в интересах общества.

15. Кривая Филлипса демонстрирует связь между уровнем ...

- а) безработицы и годовым уровнем роста цен;
- б) естественной безработицы и годовым темпом инфляции;
- в) циклической безработицы и темпом роста (снижения) объема производства;
- г) скрытой безработицы и уровнем цен на потребительские товары.

Задачи

1. Предположим, что индекс цен на потребительские товары учитывает только два товара: еду и жилье. Доля продуктов питания – 0,33, а жилья – 0,67. Цены на продукты питания выросли на 20%, а на жилье снизились на 2%. Каков темп инфляции за год?

2. Предположим, что уровень инфляции был равен 0, а реальная процентная ставка составляла 5%. Какой размер номинальной процентной ставки сможет гарантировать ту же реальную процентную ставку при условии увеличения инфляции до 15%.

3. Заполните таблицу, принимая каждый предыдущий год за базисный.

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Номинальный ВВП, трлн. руб.	500	622	600	880	980
Индекс цен	1,2	1,3	0,9	1,4	1,1
Реальный ВВП, трлн. руб.					
Темп роста номинального ВВП					
Темп роста реального ВВП					
Темп прироста номинального ВВП					
Темп прироста реального ВВП					

4. Используя данные таблицы, рассчитайте индекс цен для 2011 г. (базовый год – 2002 г.).

Наименование	Количество	Цена, долл.	
		2002 г.	2011 г.
Рубашки	1	10	25
Булки	25	0,55	2
Тетради	12	2	7
Учебники	6	12	30
Джинсы	3	12	25
Носки	5	0,20	1,2

5. Ниже приведены условные данные о динамике безработицы и индекса цен:

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Норма безработицы, %	7,0	6,0	5,0	4,5	3,0
Индекс цен	1,10	1,15	1,20	1,40	1,50

Начертите график, характеризующий кривую Филипса.

Тема 3.4. Финансовая система и финансовая политика

3.4.1. Финансовая система и ее структура

Понятие финансы происходит от французского «finance», что означает наличность. Таковой является валовой внутренний продукт, выраженный в деньгах. Отсюда финансы можно определить как совокупность всех денежных средств, которыми обладают домашние хозяйства, предприятия и государство. В процессе распределения и перераспределения ВВП и возникают так называемые финансовые отношения.

Финансы – это система экономических отношений, которые возникают между государством, предприятиями и физическими лицами, а также между отдельными государствами по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств.

Иными словами, денежные отношения, реализация которых происходит через особые фонды, – это финансовые отношения. Таким образом, финансы – неотъемлемая часть денежных отношений. Однако не всякие отношения являются финансовыми отношениями. Современные финансы имеют ряд характерных черт:

- денежная форма в отличие от натуральных отношений;
- распределительный характер отношений;
- распределение ВВП и национального дохода через реальные денежные фонды в отличие, например, от ценового механизма распределения.

Сущность финансов проявляется в их функциях: распределительной, контрольной, стимулирующей, фискальной.

Распределительная функция финансов заключается в обеспечении субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами. С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли предприятий, фирм, доходов граждан, направляя ее на развитие производственной и социальной инфраструктуры, на инвестиции.

Контрольная функция финансов выражается в том, что государство, распределяя и перераспределяя ВВП, определяет и устанавливает необходимые воспроизводственные пропорции. С помощью налоговых ставок, маневрируя ими, государство одновременно и контролирует и стимулирует деятельность отраслей и предприятий. С помощью налогов, льгот, санкций государство может стимулировать технический прогресс, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства.

Увеличивая или уменьшая расходы из бюджета, а также повышая или понижая налоги, государство выполняет фискальную функцию. С помощью фискальной функции государство обеспечивает обороноспособность страны, поддерживает непроизводственную сферу, которая не имеет собственных источников доходов.

Современная финансовая система имеет свою структуру. Она складывается из централизованных, децентрализованных финансов и финансов домохозяйств.

Централизованные финансы – это государственная бюджетная система, государственный кредит, специальные внебюджетные фонды, фонды имущественного и личного страхования. Они используются в качестве инструмента регулирования национальной экономики в целом, осуществления социальной политики.

На уровне микроэкономики выделяются первичные финансы – финансы хозяйственных субъектов: предприятий и домашних хозяйств. Финансы предприятий и фирм образуют так называемые децентрализованные финансы. Они составляют основу финансов вообще. Здесь формируется подавляющая часть финансовых ресурсов.

Финансы домохозяйств – это личные финансы, т.е. финансовые отношения между физическими лицами.

3.4.2. Экономическая сущность налогов. Виды налогов

По определению бюджетного кодекса Российской Федерации, государственный бюджет – это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения, задач и функций государства и местного самоуправления.

Государственному бюджету можно дать несколько определений, характеризующих его с нескольких точек зрения.

Государственный бюджет – это финансовая программа деятельности государства той или иной страны, отражающая все денежные ресурсы (доходы) и их распределение (расходы).

Государственный бюджет – это централизованный чистый доход государства. Этим определением подчеркивается, что бюджет – это не весь национальный продукт, а лишь его часть, которая сосредотачивается в рамках государственных органов всех уровней и используется на безвозмездной основе.

Государственная бюджетная система России в настоящее время включает в себя три звена: федеральный бюджет РФ, бюджет национально-государственных и административно-территориальных образований и местные бюджеты.

Консолидированный бюджет РФ делится на Федеральный и бюджеты регионов в соответствии 50 на 50 процентов.

Построение бюджета основано на соблюдении определенных принципов:

- принцип единства – сосредоточение всех доходов и всех расходов государства, причем бюджеты всех уровней должны составляться на основе единых налоговых ставок, единых налогов;
- принцип полноты означает, что в каждой статье бюджета учитываются все затраты и все поступления;
- принцип реальности предполагает правдивое отражение доходов и расходов государства;
- принцип гласности – это обязательное информирование населения об основных расходах и источниках доходов.

Схематично весь бюджет государства можно представить следующим образом (рисунок 52).

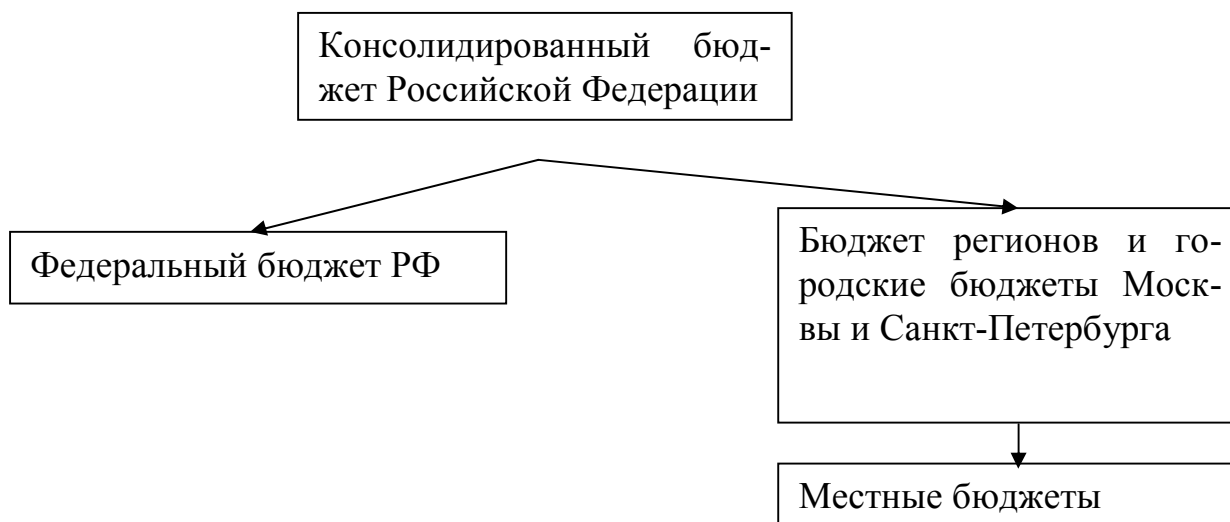


Рисунок 52. Структура государственного бюджета

Ведущим звеном государственной бюджетной системы является Федеральный бюджет – основной финансовый план формирования и использования централизованного денежного фонда государства.

Расходы государственного бюджета – это расходы государства, связанные с выполнением им функций политического, социального и хозяйственного регулирования. Расходы государственного бюджета идут по двум основным направлениям:

- государственные закупки товаров и услуг (оплата поставок вооружений, продовольствия и обмундирования для силовых структур, оборудования и питания для школ и больниц, оплата труда работников бюджетной сферы и т.д.);
- государственные выплаты из бюджета (или трансфертные платежи), к которым относятся пенсии, пособия и дотации и прочее.

Из государственного бюджета РФ на 2009 год из общей суммы расходов на финансирование национальной экономики было направлено более одного триллиона руб., т.е. около 10%, на развитие сельского хозяйства. Было запланировано израсходовать 120 млрд. руб. [60].

Основными доходами государственного бюджета выступают налоги и неналоговые платежи. За государственным бюджетом в РФ закреплены главные налоги – налог на прибыль (около 25% к ВВП, или 88–90% к общему доходу), неналоговые доходы (около 3% к ВВП, или 10–11% к доходной части бюджета).

В налоговых доходах основная нагрузка падает на налог на прибыль организаций, (14%), налог на доходы физических лиц (12%), таможенные пошлины (12%), платежи за пользование природными ресурсами (10,5%).

Разработке проекта бюджета осуществляет Правительство РФ (Министерство финансов), которое берет за основу четыре исходных данных. Ибо они влияют на источники и величину собираемых доходов.

Первое – это возможные темпы роста ВВП в предстоящем бюджетном году.

Второе – возможные темпы инфляции.

Третье – возможная цена на нефть.

Четвертое – курс доллара по отношению к рублю.

Когда расходы по размерам равны доходам, имеет место баланс бюджета. Превышение доходов над расходами образует бюджетный излишек. В современных условиях бюджеты большинства стран сводятся с дефицитом, т.е. с превышением расходов над доходами. Российский бюджет за последние годы (до 2009 года) характеризовался профицитом. В 2009 году в Республике Башкортостан доходная часть бюджета составляет 87,6 млрд. руб., а расходы – 13,6 млрд. руб., т.е. дефицит составляет 6,0 млрд. руб. [60].

Причин бюджетного дефицита может быть несколько. Основные из них две:

- спад экономической активности в стране;
- возрастание бюджетных расходов в социальной сфере и внешних расходов.

В современной России имеет место и то, и другое. Снижение экономической эффективности объясняется не только наступившим финансовым кризисом, но и тем, что последние 6–7 лет бюджет России принимался с большим дефицитом, характеризовался уменьшением государственных расходов в экономике, неэффективной инвестиционной политикой, что подорвало материально-техническую базу производства и привело к неэффективной отраслевой структуре. Тем самым даже незначительное повышение государственных расходов не компенсировалось налоговыми поступлениями. Можно определенно сказать, действовавшая в последние годы бюджетная политика создала почву для бюджетного дефицита. В этом состоит весь парадокс: профицитный бюджет России подготовил почву для наступления бюджетного дефицита.

Поэтому представители кейнсианства считают, что умеренный бюджетный дефицит – благо, так как позволяет увеличивать совокупный спрос путем дефицитного финансирования государственных расходов. Дефицит бюджета в тяжелые года должен быть покрыт за счет активной работы исполнительной власти, прежде всего путем увеличения налоговых сборов за счет прироста ВВП и повышения собираемости налогов. Тогда как профицитный бюджет настраивает исполнительную власть на благодушие и спокойную жизнь. Так случилось в РФ – бюджет пополнялся за счет высоких цен на нефть, а не за счет развития реального сектора экономики. В то же время, имея громадный профицит от 5-7 трлн. рублей, исполнительная власть не инвестировала бюджетные средства. А это усложняет выход российской экономики из кризиса, поэтому кризис в России скорее всего займет больше времени.

Нежелание инвестировать бюджетные средства в экономику правительство пыталось объяснять тем, что якобы увеличение государственных расходов может вызвать всплеск инфляции. А на деле инфляция не только не снижалась, наоборот, росла из года в год в несколько раз быстрее, чем в европейских странах. Поэтому следует отметить, что все произошедшее свидетельствует о провале бюджетной политики.

Жизнь показала, что рано или поздно в России должен был наступить бюджетный дефицит, но в худших условиях и с тяжелыми последствиями.

Для ответа на вопрос о желательности или нежелательности бюджетного дефицита необходимо сначала определить, порожден ли он спадом экономической активности или является следствием финансовой политики государства. С этой позиции выделяют два типа бюджетных дефицитов: активный (структурный) и пассивный (циклический). Активный (структурный) дефицит – дефицит, возникающий в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов при снижении налогов в целях улучшения условий для увеличения инвестиций. Пассивный (циклический) дефицит – дефицит, вызванный сокращением государственных доходов в результате циклического падения экономической активности. Принятый российский бюджет на 2009 год и является примером пассивного дефицита.

Борьба с бюджетным дефицитом основывается на существенных концепциях бюджетной политики. Бюджетная политика – политика изменения государственных расходов и доходов с целью поддержания рыночного равновесия и стимулирования развития отраслей национальной экономики.

В связи с этим выделяют два типа бюджетной политики: экспансивную и рестриктивную. Экспансивная бюджетная политика – расширительная бюджетная политика, выражающаяся в увеличении государственных расходов и снижении уровня налогообложения в целях преодоления экономического кризиса и ускорения экономического роста. Рестриктивная бюджетная политика – ограничительная бюджетная политика, выражающаяся в уменьшении расходов, в повышении налогов в целях ослабления инфляции.

3.4.3. Фискальная политика государства

Налоги – одна из форм финансовых отношений, осуществляемых в виде обязательных платежей, взимаемых государством с юридических и физических лиц с целью их перераспределения для нужд граждан и общества в целом. Налоги выражают обязанность юридических и физических лиц участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Поступающая в бюджет государства общая сумма налогов за вычетом социальных выплат населению носит название чистых налогов.

Выделяют следующие элементы налога: субъект налога, носитель налога, объект налога. Субъект налога – лицо, которое по закону обязано платить налог. Носитель налога – лицо, которое фактически уплачивает налог. Объект налога – доход или имущество, на которые начисляется налог: доходы, стоимость товара, операции с ценными бумагами, имущество юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость произведенных товаров и услуг и другие объекты, установленные законодательными актами. Сумма, с которой взимаются налоги, называется налоговой базой. Ставка налога – величина налоговых начислений на единицу объекта налога (в процентах или твердой валюте).

Все перечисленные элементы образуют налоговую систему.

Налоги выполняют важные функции в общей системе государственного регулирования экономики и систем воспроизводства: регулирующую, стимулирующую, контрольную, социальную, фискальную.

Регулирующая функция налога – изменяя налоговые ставки, условия налогообложения, вводя льготы и штрафы, органы власти создают условия, которые регулируют экономические процессы, необходимые и выгодные обществу, и подавляют нежелательные процессы.

Социальная функция – с помощью налогов осуществляется перераспределение через государственный бюджет национального дохода в пользу малообеспеченных и нуждающихся граждан.

Фискальная функция касается интересов казны: налоги покрывают расходы на содержание государственного аппарата, обороны и других структур, которые не имеют собственных источников дохода.

Взимание налогов осуществляется по определенным принципам:

- обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизвестности платежа. Неуплата или несвоевременная уплата налогов должны быть менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед бюджетом;
- система и процедура уплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги;
- налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к изменяющимся условиям;
- налоговая система призвана обеспечивать перераспределение ВВП и быть эффективным инструментом социально-экономической политики.

Виды налогов группируют по следующим признакам.

По **объектам** налогообложения различают три вида налогов и сборов: налог на доходы, налог на имущество и налог на расходы покупателей (акцизы на алкоголь, табак и т.д.).

По **способам взимания** налоги делятся на прямые и косвенные. Прямые налоги взимаются непосредственно либо с получателей, либо с владельцев имущества. Косвенные налоги включаются в цены определенных товаров и взимаются с потребителей.

По **способу определения размера** налога различают три основные системы. Пропорциональными называют налоги с неизменной процентной ставкой, которая не зависит от суммы дохода, расхода или стоимости имущества. Прогрессивные налоги отличаются тем, что их ставка растет по мере роста доходов, стоимости имущества и т.д. Ставки регрессивных налогов снижаются с ростом облагаемой суммы.

По **уровню бюджета**, в который поступают налоги, выделяют федеральные, региональные и местные.

По **порядку использования** необходимо различать общие налоги, которые поступают в единую кассу страны, и целевые, или специальные, имеющие свое, конкретное назначение.

Между величиной налоговых ставок и общим объемом налоговых поступлений в бюджет существует определенная зависимость. Налоговые поступления растут лишь до определенного уровня налоговых ставок, а дальнейший рост ставок приводит к сокращению налоговых поступлений. Эта зависимость выражена так называемой кривой Лаффера (рисунок 53).

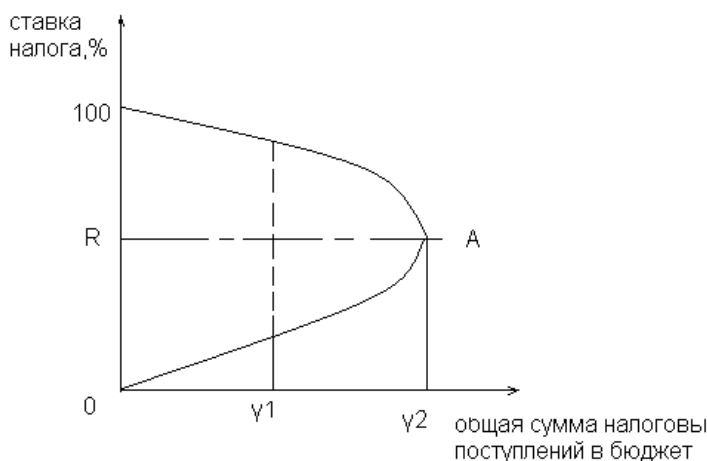


Рисунок 53. Кривая Лаффера

Мобилизация финансовых ресурсов, их распределение и использование называется фискальной политикой. Направления фискальной политики зависят от экономического состояния страны, решаемых социально-экономических задач. Например, спад производства, кризисное состояние экономики диктуют такую фискальную политику, которая способствовала бы прекращению спада и стимулированию роста производства (например, в виде отдельных налоговых льгот производителям). И, напротив, в случае роста инфляции правительство проводит такую фискальную политику, которая бы привела к сокращению спроса и инвестиций. Для этого нужно сокращать государственные расходы и уменьшать налоговые льготы.

Основными рычагами фискальной политики государства являются изменения налоговых ставок, базы налогообложения, видов налогов, их количества и размеров государственных расходов. Разработка фискальной политики – прерогатива законодательных органов страны, поскольку именно они утверждают бюджеты разных уровней и контролируют их использование.

Тема 3.5. Деньги, денежное обращение и денежно-кредитная политика

3.5.1. Деньги: сущность и функции

Деньги – историческая категория, присущая товарному производству и товарному отображению.

Было время, когда производство велось без участия денег, т.е. имело место натуральное (замкнутое) хозяйство. Можно утверждать, что так продолжалось в течение многих столетий. Однако со временем натуральное хозяйство переросло в товарное производство, когда из-за общественного разделения труда появляется необходимость обмена результатами деятельности. Обмен товарами происходил с участием нескольких форм стоимости: простой, развернутой, или сложной, и всеобщей.

При простой форме стоимости у товара имеется только один эквивалент. Например, товар А обменивается на товар В. Товар А находится в относительной форме, т.е. ищет выражение своей стоимости через товар В, поэтому он находится в так называемой эквивалентной форме, иными словами выражает стоимость товара А.

Расширение товарного мира обусловило появление у товара А множества эквивалентов, например, $A=B=C=D\dots=E$ и т.д. У этой формы стоимости есть свои противоречия, приводящие к многоступенчатому обмену, что затягивает процесс обмена и тем самым замедляет процесс производства. Противоречие сложной или развернутой формы стоимости привело к появлению новой, так называемой всеобщей формы стоимости. Она характеризуется тем, что у многих товаров появлялся один всеобщий эквивалент, т.е. многие товары находятся в относительной форме, а один товар – в эквивалентной, т.е. товар Е.

Товар Е становится всеобщим эквивалентом, что позволяет упростить и ускорить процесс обмена, например $A=E$, а $E=B$.

Итак, деньги – это товар, который монопольно выполняет роль всеобщего эквивалента.

При определении сущности денег всегда нужно исходить из их товарной природы. Все, что присуще любому товару, присуще и деньгам. Сущность денег не в том, что это золото, а в том, что они выполняют определенные общественно-экономические отношения, т.е. через них люди вступают в производственно-экономические отношения.

Было время, когда золото еще не было деньгами, а ими оно становится лишь на определенном этапе, при определенных общественно-экономических отношениях. Сущность денег лучше всего выражена в их функциях.

Современная экономическая наука выделяет три функции денег.

Деньги как мера стоимости. С появлением денег стоимость любого товара выражается уже не через стоимость другого товара, а с помощью определенного количества денежного материала. Таким образом, функция денег как мера стоимости используется для измерения и сравнения стоимостей товаров и услуг. Свойство быть мерой стоимости и позволяет деньгам выполнять все остальные свои функции.

Деньги как средство обращения. Как уже было сказано выше, деньги сами являются продуктом товарного обращения. Они участвуют в реализации товаров и услуг, ускоряют их движение от продавца до покупателя, т.е. постоянно находятся в сфере обращения. Отсюда очевидно, количество денег, участвующих в обращении, зависит от массы товаров и услуг, которые подлежат реализации, что можно выразить формулой:

$$K = \text{ВВП} / O,$$

где К – количество денег,
ВВП – объем товаров и услуг,
О – скорость обращения денег.

Деньги как средство сбережений. Эту функцию деньги могут выполнять благодаря тому, что они обладают всеобщей ликвидностью. Ликвидность – это свойство денег легко конвертироваться в любой вид товаров и услуг. Поэтому часть доходов можно сохранить в деньгах с тем, чтобы их в будущем использовать для получения потребительских стоимостей. Конечно, с той же целью сбережения можно вложить и в покупку долговечного товара (дома, земельного участка, произведений искусств) с тем, чтобы, продав его в нужное время, вновь получить деньги.

В процессе выполнения деньгами функции средств обращения возникли бумажные деньги, а затем так называемые безналичные деньги.

Бумажные деньги впервые появились в Китае в 812 году. Самый ранний в мире выпуск банкнот был осуществлен в Стокгольме в 1661 году. В России бумажные деньги впервые были введены при Екатерине II (1769 г).

Денежный оборот складывается из наличных и безналичных денег. Под наличными деньгами понимаются монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. Монеты служат в качестве разменных денег, позволяют совершать любые мелкие покупки. Выпуск (эмиссию) банкнот осуществляет только Центральный банк.

Казначейские билеты – те же бумажные деньги, но выпускаемые непосредственно государственным казначейством – министерством финансов. В России казначейские билеты не выпускаются. Под безналичными деньгами понимаются средства на текущих счетах в банках, различные депозиты (вклады) в банках, депозитные сертификаты (документы, выдаваемые в обмен на срочный вклад – до 5 лет) и государственные ценные бумаги для размещения государственных займов.

Хранение денег на текущих счетах позволяет владельцам этих счетов пользоваться кредитными картами или выписывать чеки.

Кредитная карта – денежный именной документ, выпускаемый банками и другими кредитными организациями, удостоверяющий наличие у данного лица расчетного счета в том или ином кредитном учреждении.

Таким образом, деньги образованы несколькими составляющими, так называемыми денежными агрегатами – М0, М1, М2 и М3. Сумма всех агрегатов называется денежной массой (рисунок 54).

M2 + депозитные сертификаты + государственные ценные бумаги			
M1 + срочные депозиты населения в сберегательных банках			
M0 + средства на расчетных счетах юридических лиц + средства госстраха + депозиты до востребования в сберегательных банках + депозиты в коммерческих банках			
Банкноты в обращении	Монеты в обращении	Остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций	
M0		M1	M2 M3

Рисунок 54. Денежные агрегаты

Денежный агрегат M0 – наличные деньги: банкноты и монеты, находящиеся в обращении, остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций.

Денежный агрегат M1 – деньги в узком смысле слова: наличные деньги, а также деньги на текущих счетах (до востребования) в банках.

Денежный агрегат M2 – деньги в широком смысле: включает все компоненты M1 плюс деньги банков, депозиты на срочных сберегательных счетах коммерческих банков, депозиты в специализированных финансовых институтах.

Денежный агрегат M3 = M2 + крупные срочные вклады.

Все элементы, связанные с обращением денег, образуют денежную систему страны.

Денежная система – это форма организации денежного обращения в стране, установленная законодательно. Она включает в себя: национальную денежную единицу (рубль, доллар и т.п.); масштаб цен; систему кредитных и бумажных денег; эмиссию денег; валютный паритет; органы, регулирующие денежное обращение.

3.5.2. Спрос, предложение, равновесие на денежном рынке

Спрос на деньги предъявляют все субъекты рынка: домашние хозяйства, частные компании, государство и иностранные агенты. Спрос на деньги обусловлен их функциями, которые они выполняют.

Известно два вида спроса на деньги. Первый – спрос на деньги для сделок. Этот вид спроса обусловлен тем, что деньги являются средством обращения, т.е. они обеспечивают движение товаров от производства до потребления. Отсюда, очевидно, количество денег для сделок зависит пропорционально от количества реализуемых товаров и услуг.

Спрос на деньги для сделок зависит лишь от двух факторов: объёма ВВП и скорости обращения денег. Никакие другие факторы не влияют. Такой фактор, как процентная ставка, которая имеет место в данное время, на количество денег для сделок не влияют, поскольку произведённые товары и услуги нужно реализовать при любом уровне процента.

Спрос на деньги со стороны активов (Да) вытекает из функции денег как средства сбережения. Субъекты рынка могут держать свои финансовые активы в различных формах – в виде ценных бумаг (акций, облигаций и наличных денег (M1)). Обе формы содержания финансовых активов имеют и положительные и отрицательные стороны. Например, если все сбережения держать в виде денег, то владелец их не получает дохода в виде процента, или он несёт так называемые вмененные издержки. Тогда как субъект, вложивший деньги в ценные бумаги, в конце года получает доход в виде процента. Как доход, так и потеря в данном случае зависят от уровня процентной ставки, т.е. чем выше процентная ставка, тем больше сбережений нужно вкладывать в ценные бумаги, и наоборот, чем меньше процентная ставка, тем больше денег можно держать в виде наличных, поскольку в этом случае уменьшаются вменённые издержки. Отсюда следует правило: спрос на деньги со стороны активов обратно пропорционален уровню процентной ставки. Когда процентная ставка и вместе с ней вменённые издержки низки, люди предпочитают владеть большим количеством денег в качестве активов. Наоборот, когда процент высок, обладать значительной ликвидностью невыгодно, и количество активов в форме денег будет небольшим.

Здесь уместно вспомнить закон спроса, который изучается в разделе микроэкономика. Он звучит так: чем ниже цена, тем выше спрос. Т.е. налицо обратно пропорциональная зависимость между ценой и количеством проданных товаров и услуг. Здесь мы имеем дело с обычными товарами, тогда как на денежном рынке предъявляется не обычный товар, а на товар – деньги.

Общий спрос на деньги, очевидно, складывается из спроса для сделок и спроса со стороны активов.

Предложение денег. Способность денег быть предположенными исходит от их товарной природы, ведь своим происхождением они обязаны товарному производству и представляют собой товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента. Любая денежная единица (металлические и бумажные деньги) и депозитные сертификаты представляют собой какое-то количество реальной стоимости, что может быть обращена в любой другой вид товаров и услуг.

Металлические и бумажные деньги являются обязательствами государства. Текущие счета представляют обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений. После выяснения природы денег правомерно задать вопрос: что лежит в основе денежного предложения? Такой вопрос уместен из-за того, что золотые деньги вытеснены бумажными символами, не имеющими своей стоимости. При обращении золотых денег такой вопрос был бы неуместен.

В товарном обращении, кроме других субъектов, участвует ещё и государство. У него, кроме участия в этом процессе в роли объективного субъекта,

появляется ещё дополнительная функция обеспечения покупательной способности денег. А это достигается путём регулирования спроса и предложения денег. Поэтому деньги – это находящиеся в обращении долговые обязательства государства. Деньги обладают уникальной способностью обмениваться на товары и услуги, т.е. являются всеобщей ликвидностью. Отсюда они обладают преимуществом и способны выполнять основную функцию денег в качестве средств обращения.

Равновесие на денежном рынке. Оно вызвано, прежде всего, необходимостью обеспечения стабильности денег, т.е. поддержания их покупательной способности. Отсюда под равновесием на денежном рынке подразумевается равенство между спросом и предложением денег.

С уменьшением предложения денег субъекта рынка смогут купить меньше ресурсов, и производство пойдёт на спад и увеличится безработица. Возникает необходимость восстановления равновесия на рынке денег. В поисках денег люди начнут продавать имеющиеся у них финансовые активы в виде акций и облигации, что приведет к увеличению их предложения. С увеличением предложения, например, акций, произойдет снижение их цены. Как известно, с повышением процентной ставки уменьшается спрос со стороны активов, что приведет к сокращению общего спроса на деньги. Тогда спрос на деньги сократится, тем самым снова восстанавливается равновесие на рынке денег. И, наоборот, увеличение предложения денег приведет к избытку денег при первоначальной ставке. В этом случае люди начинают избавляться от избыточных денег, покупая на них ценные бумаги. А это вызывает увеличение спроса на них, и вместе с этим вырастают цены акций.

Падение процентной ставки увеличивает спрос на деньги со стороны активов, что и влияет на общий спрос на них. Тогда равновесие на денежном рынке восстанавливается, но уже на новом, более высоком уровне.

Общий вывод:

- цены на акции и процентные ставки находятся в обратной зависимости;
- неравновесные явления на денежном рынке вызывают изменения в ценах на акции и через них на процентные ставки;
- изменение в процентных ставках воздействует на готовность людей хранить деньги;
- изменения в готовности людей хранить деньги устанавливает равновесие на денежном рынке;
- равновесная ставка процента выравнивает количество предлагаемых и требуемых денег.

Для использования указанного механизма обеспечения равновесия на денежном рынке необходимо главное условие: наличие развитого рынка ценных бумаг.

3.5.3. Банковская система: структура и функции

Регулирование денежного обращения, т.е. поддержание равновесия на рынке денег обеспечивается банковской системой

В истории известно несколько видов банковских систем:

- двухуровневая банковская система (центральный банк и группа коммерческих банков);
- централизованная монобанковская система.
- уникальная децентрализованная банковская система – федеральная резервная система США.

Первый вид банковской системы распространен в большинстве стран с современной смешанной экономикой. Монобанковская система действовала в советской экономике. Она возникает после национализации частных коммерческих банков, концентрации их в единый государственный банк. Образование единого государственного банка способствовало обобществлению производства, планоному ведению народного хозяйства. Сосредоточение денежных средств в руках государства обеспечило использование их для решения первоочередных задач в обществе (индустриализация, ликвидация неграмотности и др. социальные проблемы) а также и продолжение коррупции в стране. К слову следует сказать, в сегодняшней России действует децентрализованная банковская система со множеством коммерческих банков, что не позволяет эффективно использовать денежные средства, способствует отмыванию грязных денег, коррупции.

При двухуровневой системе централизованный банк выполняет следующие функции:

- осуществляет эмиссию национальных денежных знаков, организует их обращение и изъятия из обращения, определяет стандарты и порядок ведения расчетов и платежей;
- проводит общий надзор за деятельностью кредитно-финансовых учреждений страны;
- предоставляет кредиты коммерческим банкам;
- выпускает и проводит погашение государственных ценных бумаг;
- управляет счетами правительства, осуществляет зарубежные финансовые операции;
- осуществляет регулирование банковской ликвидности – проводит политику учетной ставки, операции на открытом рынке ценных бумаг и регулирование нормативов обязательных резервов коммерческих банков.

Современная банковская система России представлена двумя уровнями и функционирует на основе закона РФ «О банках и банковской деятельности», принятого в 1995 г. Этот закон позволяет создание банков на основе любой формы собственности.

В законе отмечено, что банковская система России включает в себя Банк России (официальное название Центрального Банка), кредитные организации, а также филиалы иностранных банков, представляющих иностранный капитал.

Законом от 1995 года закреплён принцип независимости банков от органов государственной власти и управления при принятии решений, связанных с проведением денежной политики.

Банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять следующие операции:

- привлечение вкладов юридических и физических лиц;
- размещение указанных средств от своего имени и за свой счёт на условиях возвратности, срочности и платности;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- покупка и продажа иностранной валюты;
- финансирование капитальных вложений.

Второй уровень – это коммерческие банки. Они являются коммерческими предприятиями, которые строят свои взаимоотношения на основе прибыльности и риска. Прибыльность и уровень риска вытекают из того, что коммерческие банки осуществляют пассивные и активные операции. Пассивные операции – это операции по мобилизации средств, т.е. сбор вкладов. Средства, полученные в результате пассивных операций, являются основой банковской деятельности, вклады клиентов являются основным источником формирования банковских ресурсов.

Активные операции – это операции по размещению средств, т.е. выдача кредитов. Эти операции называются активными потому, что деньги, выданные в кредит, обслуживают преимущественно реальный сектор экономики, где и создается новая стоимость.

Выдавая кредиты, коммерческий банк преследует цель получения прибыли. С другой стороны, он должен стремиться к безопасности, т.е. не терять своей платежеспособности. Для него безопасность гарантируется ликвидностью, в частности такими ликвидными активами, как наличность и избыточные резервы. Поэтому все коммерческие банки и сберегательные учреждения, открывающие текущие счета, должны иметь установленные законом резервы. Размер резервов равен определённому проценту обязательств банка по вкладам, который он должен иметь в виде вклада в Центральном банке, или кассовой наличности.

Резерв банка устанавливается в процентах от всего резерва, или в резервной норме.

$$\text{Резервная норма} = \frac{\text{Обязательный резерв коммерческого банка}}{\text{обязательства банка по бессрочным вкладам}} \times 100\%$$

Следовательно, при резервной норме $\frac{1}{5}$, или 20 %, банк, имеющий вклад в размере 100 единиц, обязан держать в резерве 20 единиц. Из сказанного вытекает, что коммерческий банк оперирует понятиями фактический резерв, обязательный резерв и избыточный резерв. Избыточный резерв определяется как разность между фактическим резервом и обязательным резервом, т.е. избыточный резерв равен фактическому резерву за вычетом обязательного резерва. Применительно к рассмотренному выше примеру это будет выглядеть так:

Избыточный резерв = 100 – 20 = 80 денежных единиц, который можно выдать в кредит. Теперь проследим путь, который будет проходить этот кредит, равный 80 денежным единицам. Получивший кредит в размере 80 единиц предъявляет чек в другой банк, скажем, для погашения долга, тот в свою очередь обязан оставлять в виде обязательного резерва

$$\frac{80}{100} * 20 = \frac{4}{5} * 20 = 16 \text{ единиц.}$$

Когда чек выписан и предъявлен к оплате, первый банк (А) теряет 80 денежных единиц в резервах и счетах, а второй банк (Б) получает 80 денежных единиц в резервах и счетах. Но 20%, или 16 единиц банк Б должен держать в виде обязательных резервов. Это значит, что банк Б имеет 64 денежных единицы (80–16=64) избыточных резервов, которые можно кредитовать.

Дальнейший ход рассуждений можно проиллюстрировать в следующей таблице.

Банки	Полученные резервы (ден.един.)	Обязательные резервы	Избыточные резервы (1)–(2) в ден.ед.	Количество денег, которые банк может дать в ссуду, вновь создается доп.= (4), в ден.ед.
Банк А	100,00	20,00	80,00	80,00
Банк Б	80,00	16,00	64,00	64,00
Банк В	64,00	12,80	51,20	51,20
Банк Г	51,00	10,24	40,96	40,96
Дружеские банки				236,16
Общее количество созданных денег				400,00

Таблица 18. Расширение предложения денежной системы коммерческих банков

Из таблицы следует, что в результате взаимного кредитования коммерческих банков количество денег в обращении увеличивается. Скорость или темп увеличения, как видно, зависит от обязательной резервной нормы, что влияет на избыточные резервы банков. Предположим, что резервная норма уменьшилась с 20% до 10%, тогда избыточный резерв составит уже не 80 единиц, а 90 единиц, что и приводит, в конечном счете к увеличению объема вновь созданных денег. Здесь мы имеем дело с эффектом мультипликатора. Причем денежный мультипликатор (m) является величиной, обратной резервной норме. Коротко:

Денежный мультипликатор = $\frac{1}{\text{резервная норма}}$, или $m = \frac{1}{R}$, примечательно к нашему примеру $m = \frac{1}{\frac{20}{100}} = \frac{1}{\frac{1}{5}} = 5$. Это значит, что при общем резерве банка,

равном 100 единицам, максимальное количество новых денег равно избыточному резерву, помноженному на денежный мультипликатор или $D = E * m$. Тогда максимальное количество денег в обращении составит первоначальный резерв плюс вновь созданные деньги.

В нашем случае $\Sigma D = 100 + 400 = 500$ ден. ед.

3.5.4. Денежно-кредитная политика

Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости населения и уровня цен.

Для изменения денежного предложения Центральный Банк применяет три инструмента:

1. Операции на открытом рынке с ценными бумагами.
2. Изменение резервной нормы.
3. Изменение учетной ставки.

Как известно, в экономике бывают две ситуации – спад производства и инфляция.

Спад производства возникает из-за того, что мало ресурсов вводится в производство в связи с нехваткой денежных средств. В этом случае, необходимо увеличить денежное предложение. Для этого Центральный Банк покупает ценные бумаги на открытом рынке. Коммерческие банки, продавая ценные бумаги Центральному Банку, увеличивают свои резервы, в том числе и избыточные резервы, что и позволяет им больше выдавать кредитных денег.

Уменьшение резервной нормы воздействует на способность банковской системы к созданию денег двумя путями:

- она влияет на размер избыточных резервов;
- она повышает величину денежного мультипликатора.

Третий инструмент – манипуляция учетной ставкой. Учетная ставка – это процентные платежи коммерческих банков Центральному банку за полученные ссуды. При спаде производства необходимо снижать учетную ставку с тем, чтобы коммерческие банки могли получить дешевые кредиты и сами, в свою очередь, кредитовать сферу производства.

Вот этот набор трех инструментов, применяемый при спаде производства, называется политикой «дешевых денег». В случае наступления кризисной ситуации из-за инфляции в экономике, необходимо сужать количество денег в обращении, поскольку причина инфляции кроется в избыточном обращении денег. Для этого применяются те же инструменты, но только с обратным знаком, т.е.:

- Центральный банк продает ценные бумаги на открытом рынке, тем самым связывая резервы коммерческих банков, сужает их кредитоспособность;
- повышается резервная норма, что ведет к уменьшению избыточных резервов, денежного мультипликатора;
- повышается учетная ставка, из-за этого коммерческие банки меньше заимствуют денег у Центрального банка и сами меньше кредитуют. В результате количество денег в обращении сужается. Этот набор трех инструментов в новой интерпретации называется политикой «дорогих денег».

Вопросы для самопроверки

1. Какие функции выполняет Центральный банк России?
2. Какие функции выполняют коммерческие банки?
3. Для выполнения каких целей Центральный банк уменьшает учетную ставку?
4. При какой ситуации в экономике Центральный банк снижает резервную норму?
5. Какие инструменты использует Центральный банк при политике дешевых денег?
6. Какие цели преследует Центральный банк, выпуская государственные ценные бумаги?
7. Как повлияет политика «дешевых денег», проводимая Центральным банком, на чистый экспорт?
8. В каких единицах задаются нормы банковских резервов?
9. Что означает демонетизация золота?
10. Что означает жесткая монетарная политика?

Тесты

1. К функциям Центрального банка относят:

- а) эмиссия ваучеров;
- б) эмиссия акций;
- в) эмиссия банкнот;
- г) кредитование физических лиц.

2. Нормы резервов задаются:

- а) в процентах от выданных кредитов;
- б) в фиксированной денежной выплате;
- в) в процентах от общей суммы депозита банка;
- г) в зависимости от надежности и репутации банка.

3. Повышение Центральным банком учетной ставки приводит к:

- а) снижению банковской процентной ставки;
- б) росту темпов инфляции;
- в) росту денежной массы;
- г) сдерживанию роста денежной массы.

4. Уменьшение учетной ставки вызовет:

- а) сокращение объема денежного предложения;
- б) увеличение объема денежного предложения;
- в) сохранение прежнего объема денежного предложения;
- г) сокращение объема кредита.

5. Наибольшей ликвидностью обладает агрегат:

- а) M1;
- б) M0;
- в) M3;
- г) M2.

6. Из перечисленных активов наименее ликвидными средствами являются:

- а) объекты недвижимости;
- б) наличные деньги;
- в) государственные ценные бумаги;
- г) депозиты и вклады.

7. Политика дешевых денег приведет к:

- а) росту валютного курса;
- б) валютный курс останется неизменным;
- в) валютный курс понизится;
- г) валютный курс увеличится в два раза.

8. Покупка ценных бумаг Центральным банком вызовет:

- а) падение курса ценных бумаг;
- б) увеличение объема денежного предложения;
- в) сохранение прежнего объема денежного предложения;
- г) сокращение объема денежного предложения.

9. Снижение Центральным банком нормы обязательных резервов приведет к:

- а) уменьшению количества выдаваемых кредитов;
- б) сокращению национального производства;
- в) росту денежной массы;
- г) уменьшению денежного мультипликатора.

10. Уменьшение учетной ставки вызовет:

- а) сокращение объема денежного предложения;
- б) увеличение объема денежного предложения;
- в) сокращение прежнего объема денежного предложения;
- г) сокращение объема кредита.

Задачи

1. Определите, во сколько раз увеличится каждая денежная единица, поступающая в банковскую систему, если норма резервирования составляет 40%.

2. Чему равняется количество денег, которое банк может ссужать заемщиком, если норма резервирования составляет 25 %, а банк располагает 200 млрд. руб.

3. Определите денежный мультипликатор, если норма резервирования составляет 10%.

4. При проведении антиинфляционной политики банк А уменьшил выдачу кредитов с 600 ден. ед. до 450 ден. ед. Чему равен денежный мультипликатор?

5. Норма обязательных резервов равна 20%. Коммерческий банк хранит еще 5% от суммы депозитов в качестве избыточных резервов. Величина депозитов оставляет 10000 рублей. Какую максимальную сумму банк может использовать для выдачи ссуд?

Тема 3.6. Мировая экономика и экономический рост

3.6.1. Международные экономические отношения и их формы

В ходе своего исторического развития рыночное хозяйство вырастает за национальные границы и приобретает черты интернационализации хозяйственной жизни, выражающиеся в постоянном возрастании международной взаимосвязи и взаимозависимости различных стран регионов мира, хозяйствующих субъектов различного уровня – от малых предприятий до крупнейших международных корпораций. Предпринимавшиеся в отдельных странах попытки замкнутого, автаркического развития к успехам в экономической области не привели. Бесспорным фактом современного развития становится нарастание экономической целостности мира, глобализация экономики.

Вместе с тем интернационализация хозяйственной жизни протекает в сложных и противоречивых формах – тенденции усиления взаимосвязи хозяйствующих субъектов в ходе экономического развития сопровождаются и противоположно направленными тенденциями распада – не только союзов государств, их экономических и политических группировок, но и самих национальных государств, тенденциями сокращения и даже разрыва взаимных экономических связей между государствами (нередко по чисто политическим причинам).

Каковы же основные формы проявления интернационализации хозяйственной жизни?

1. Выход собственно экономических проблем развития за рамки отдельных государств, когда их решение становится возможным либо на региональном уровне, либо в нем должно принимать участие все мировое сообщество. В общей совокупности таких проблем выделяются фундаментальные, крупномасштабные проблемы, решение которых имеет общее значение для всего человечества, – глобальные проблемы современности (экологическая, топливно-сырьевая и энергетическая, демографическая, продовольственная).

2. В течение длительного периода сформировались, приобрели огромные масштабы и продолжают развиваться потоки международной торговли товарами и услугами.

3. Значительные масштабы приобрела международная миграция рабочей силы, формируется мировой рынок рабочей силы.

4. По мере углубления международного разделения труда начинают формироваться и функционировать системы международного производства, международной специализации и кооперации производства, в рамках которых взаимодействуют на постоянной основе производственные предприятия, научно-технические, внедренческие, сбытовые организации различных стран.

5. Все более развитой становится транспортная инфраструктура и инфраструктура связи (коммуникационная инфраструктура) мирового хозяйства.

6. Формируются элементы единого мирового информационного пространства, все более тесно связывающего между собой все страны мира.

7. Проявляются тенденции целостности финансовой системы современного мира, происходит сближение в валютно-кредитной области и развитие интеграционных процессов в данной сфере на региональном уровне.

В результате развертывания процесса интернационализации хозяйственной жизни формируется и развивается мировое хозяйство, которое к настоящему времени представляет собой систему национальных хозяйств и транснациональных структур, многоукладное и многомерное экономическое пространство, в рамках которого на основе объективных экономических закономерностей интернационализации хозяйственной жизни осуществляется взаимодействие различных хозяйствующих субъектов.

Исходя из данного определения, можно выделить основные черты мирового хозяйства:

1. В основе его становления развития лежат объективные закономерности интернационализации рыночного хозяйства, «вырастающего» за национальные рамки.

2. Мировое хозяйство – это многоукладное и многомерное (многоуровневое) хозяйство, в рамках которого взаимодействуют между собой хозяйствующие субъекты различного уровня (от физических лиц и малого бизнеса до транснациональных корпораций глобального масштаба и глобальных стратегий).

3. Для мирового хозяйства характерны множественность субъектов и их взаимодействие на основе собственных экономических интересов.

4. В мировом хозяйстве сосуществуют две противоречивые тенденции: тенденция к гармоничному взаимодействию государств и других субъектов мирового хозяйства и тенденция к обострению конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами.

К основным субъектам мирового хозяйства относятся:

– государства (среди которых различаются развитые страны с рыночной экономикой, развивающиеся страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой);

– международные организации различного уровня и международные финансовые центры;

– национальные предприятия (компании) различного уровня – от малого бизнеса до крупного;

– транснациональные корпорации и транснациональные банки, капитал которых инвестирован во многих странах мира и которые оперируют на экономическом пространстве различных государств, целых регионов и в мировом хозяйстве в целом;

– физические лица, деятельность которых нередко оказывает значительное воздействие на те или иные процессы, протекающие в мировом хозяйстве.

В процессе своей деятельности на мировой экономической арене субъекты мирового хозяйства вступают в определенные экономические отношения – международные экономические отношения, которые представляют собой в широком смысле систему хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, представленными различными хозяйствующими субъек-

ектами, а также международными экономическими организациями и финансовыми центрами.

Развитие международных экономических отношений зависит от целого ряда факторов:

а) естественных (природно-климатических, демографических и др.). Например, чтобы стать крупным экспортером нефти или природного газа, страна должна располагать соответствующими запасами данных видов природных ресурсов. Несмотря на все научно-технические достижения последних десятилетий, в основе высокопроизводительного сельского хозяйства в различных странах и, соответственно, динамичного экспорта сельскохозяйственной продукции тем не менее лежат благоприятные природно-климатические условия. Нельзя не учитывать и ту существенную роль, которую в мировой экономике играют демографические факторы;

б) приобретенных (производственных, научно-технических, политических, социальных, национально-этнических, религиозных). Очевидна огромная роль общеполитических факторов развития международных экономических отношений, когда, например, происходит «потепление» во взаимоотношениях стран мира или, напротив, резкое обострение (вплоть до военных конфликтов). Научно-технические и производственные факторы играют определяющую роль в развитии практически всех форм современных международных экономических отношений. Чрезвычайно велика и роль социальных, национально-этнических и даже религиозных факторов (например, межконфессиональных отношений как во взаимодействии различных стран, так и внутри отдельных государств, и т.д.).

К основным формам международных экономических отношений относятся:

- международная торговля товарами и услугами;
- международная специализация и кооперация производства;
- международное научно-техническое сотрудничество и обмен научно-техническими результатами;
- международное движение капитала, международные валютно-кредитные и финансовые отношения;
- международное движение рабочей силы;
- международный информационный обмен;
- деятельность международных экономических организаций и сотрудничество в решении глобальных проблем.

Одной из традиционных форм международных экономических отношений является международная торговля товарами, зародившаяся и получившая свое развитие много столетий назад, в древних цивилизациях и государствах мира. С течением времени международная торговля дополняется другими формами международных экономических отношений, многие из которых получили свое развитие уже в XX – начале XXI в.в.

В современных условиях различные формы международных экономических отношений тесно взаимосвязаны и активно взаимодействуют между собой. Эта растущая взаимосвязанность и интенсивное взаимопроникновение по-

зволяют рассматривать международные экономические отношения как формирующуюся и развивающуюся систему международных экономических отношений.

В качестве основных признаков международных экономических отношений можно выделить:

1) как и в любой национальной экономике, в основе мирового хозяйства и международных экономических отношений лежат разделение труда и обмен, только не внутринациональные, а международные, предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в той или иной мере связаны между собой;

2) участники международных экономических отношений экономически обособлены, в частности в особенной форме национально-хозяйственного обособления, что объективно обуславливает товарно-денежный характер связей;

3) в совокупности мирохозяйственных обменных связей международных экономических отношений более полно действуют законы спроса, предложения и свободного ценообразования, являющиеся краеугольными камнями любого рыночного механизма;

4) так же, как национальные рынки, мировой рынок характеризуется конкуренцией товаров и услуг, продавцов и покупателей. Эта конкуренция жестче в силу больших объемов и набора обращающихся на рынке товаров услуг. Она дополняется перемещением факторов производства (капитала, труда) между странами;

5) одна из основных форм международных экономических отношений – международная торговля – представляет собой множество межстрановых потоков продукции. В этих условиях формируются мировые товарные рынки, где осуществляются операции по купле-продаже товаров, носящие устойчивый, систематический характер;

6) обмен товарами, услугами, международное перемещение факторов производства опосредованы движением денег, системой расчетов, товарными кредитами, валютными отношениями. Наряду с товарными рынками функционируют мировой финансовый рынок, международная валютно-финансовая система.

Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что обуславливает формирование мирового рынка труда. Возрастание роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования и лицензирования изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для становления мирового информационного рынка;

7) международные экономические отношения предполагают собственную инфраструктуру, специальные институты. Они представлены международными экономическими, финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (ВТО, Международная торговая палата, Всемирный банк, Меж-

дународный валютный фонд и т.д.), так и регионального значения (Еврокомиссия, ЕБРР и т.д.);

8) международные экономические отношения подвержены монополизации. Она возможна по линии концентрации производства и сбыта частными предпринимательскими структурами (например, создание и деятельность ТНК) и в результате международных, межгосударственных соглашений и союзов, объединяющих крупнейшие страны и фирмы поставщиков некоторых видов продукции (например, международный нефтяной картель – ОПЕК);

9) особой сферой, фактором и результатом развития международных экономических отношений становится производственная, коммерческая, внешнеэкономическая деятельность ТНК;

10) усиливается роль обмена информацией и новых технологий как инструмента международных экономических отношений;

11) международные экономические отношения не свободны от международного, регионального, государственного вмешательства и регулирования. Оно проявляется в межгосударственных экономических, торговых, кредитных, валютных, таможенных и платежных соглашениях и союзах. Кроме того, результаты регулирования внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране также влияют на состояние и развитие международных экономических отношений.

3.6.2. Внешняя торговля и торговая политика. Свободная торговля и протекционизм

В условиях развития международных экономических отношений огромное значение имеет оптимальная внешнеторговая политика каждой страны. Грамотно построенная система таможенных тарифов способствует развитию внутреннего рынка страны, а поскольку внешняя торговля является одной из важнейших форм международных связей, от того, насколько эффективна внешнеторговая политика государства, во многом зависит его место на мировом рынке.

Внешнеторговая политика является элементом национальной экономической политики страны. Выделяют два конкурирующих друг с другом направления внешнеторговой политики – политику свободной торговли и политику протекционизма.

Политика протекционизма – это политика государственного регулирования внешнеторговых отношений с другими странами. Ее цель – создание наиболее благоприятных условий для деятельности отечественных компаний на национальном и зарубежном рынках по сравнению с иностранными конкурентами. Она осуществляется путем, как защиты внутреннего рынка, так и содействия повышению конкурентных преимуществ отечественных компаний на зарубежных рынках.

Как теория внешнеэкономического поведения протекционизм утвердился в XIX в. в процессе соперничества с фритредерством. Сторонники протекционизма критикуют результаты свободной торговли между странами с различным

уровнем экономического развития. Они считают, что свобода торговли осуществляется в интересах развитых стран, ведет к их доминированию и затрудняет создание национальной промышленности в относительно отсталых государствах. Представители этой теории указывают на тот очевидный факт, что под защитой протекционизма проходили становление и развитие американская, французская промышленность и национальный капитал.

В развивающейся национальной экономике протекционистские меры необходимы для защиты только возникших и формирующихся под влиянием научно-технического прогресса отраслей от конкуренции эффективных иностранных фирм, функционирующих на мировом рынке достаточно длительное время.

Кроме того, протекционистские меры имеют ярко выраженный социальный характер в периоды формирования или структурной реорганизации национальной промышленности, когда государству необходимо защитить те профессиональные категории занятых, которые нуждаются в переквалификации в связи с закрытием или банкротством национальных предприятий.

В периоды серьезных обострений отношений между государствами и усиления международной напряженности протекционистские меры используются для сохранения национальной безопасности государства, чему способствует производство на его территории всей необходимой, жизненно важной продукции.

Основными аргументами, выдвигаемыми противниками протекционизма против этой теории, являются следующие:

1) протекционизму присуща определенная нелогичность: ставя цель — достижение положительного сальдо торгового баланса, протекционизм сдерживает импортные операции. Это вызывает аналогичную реакцию международных партнеров, в результате сворачиваются объемы экспортных операций и ситуация приводит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса.

2) в условиях протекционизма секторы национальной экономики, защищенные его барьерами, теряют стимулы к развитию, поскольку механизмы конкуренции затухают, а стремления к прогрессу и инновациям уничтожаются возможностями сохранять высокие уровни доходов и монопольные привилегии;

3) протекционизм обладает определенным мультиплицирующим эффектом: технологическая взаимосвязь между отраслями ведет к тому, что если для одних отраслей технологической цепочки введена протекционистская защита, то ее потребуют также и технологически связанные с ними отрасли;

4) протекционизм наносит ущерб экономическим интересам потребителей: отечественный потребитель дороже платит как за импортный, облагаемый таможенной пошлиной товар, так и за товары национальной промышленности;

5) в условиях протекционизма национальная экономика не может глубоко использовать преимущества международной специализации, поскольку более дешевые импортные товары не могут попасть в страну в связи с вводимыми ограничениями.

Инструментами протекционистской внешнеторговой политики государства являются тарифные и нетарифные методы регулирования экспортно-импортных операций.

Тарифные средства являются старейшим методом экономического регулирования внешней торговли. Преимущественно они направлены на защиту внутреннего рынка (отечественных производителей) от иностранной конкуренции. Их основой являются таможенные пошлины, сведенные в таможенные тарифы.

Таможенная пошлина – особый вид платежа в форме косвенного налога, взимаемого государством при ввозе товаров в страну или вывозе их из страны. Этот налог в конечном итоге оплачивается потребителями товаров, поскольку включается в продажную цену. Экономическая роль таможенных пошлин состоит в том, что они повышают цену импортного товара и защищают тем самым определенные отрасли экономики от конкуренции иностранных компаний. Отечественные производители, выпускающие конкурирующую с импортом продукцию, выигрывают от введения таможенной пошлины. Путем целенаправленного применения пошлин государство стимулирует развитие определенных отраслей экономики. Вместе с тем от роста цен в проигрыше оказываются потребители.

Таможенные пошлины, наряду с протекционистской и регулирующей функциями, выполняют также и фискальную функцию – пополняют государственный бюджет.

Применение таможенных пошлин осуществляется в рамках таможенного тарифа. Таможенный тариф – это систематизированный по определенному признаку перечень товаров, против каждого из которых указана одна или несколько ставок таможенных пошлин. Ставка таможенной пошлины – это размер, величина таможенной пошлины.

В зависимости от направления движения (перемещения) товара различают импортные, экспортные и транзитные таможенные пошлины.

Импортные, или ввозные пошлины взимаются с товаров, ввозимых в страну. Это наиболее распространенный вид пошлин, они играют решающую роль в системе тарифного регулирования.

Экспортные, или вывозные пошлины взимаются с товаров, произведенных на территории страны и вывозимых за ее пределы. При применении экспортных пошлин в основном преследуют цели ограничения вывоза за пределы страны товаров, необходимых для национальной экономики, для наиболее полного насыщения отечественного рынка, защиты экономической безопасности, сдерживания вывоза сырьевых товаров и продуктов первичной обработки и стимулирования экспорта высокотехнологичных товаров, продуктов высокой степени обработки.

Транзитные пошлины взимаются за провоз иностранных товаров по территории данной страны в другие страны (транзитом).

По способу установления таможенные пошлины подразделяются на адвалорные, специфические, смешанные.

Адвалорные пошлины устанавливаются в виде определенного процента от таможенной стоимости товара.

Специфические пошлины устанавливаются в виде конкретной денежной суммы за единицу измерения количества товара. Величина специфической пошлины зависит не от стоимости, а от количества ввозимого или вывозимого товара.

Смешанные, или комбинированные, пошлины – это пошлины, при установлении размера которых сочетаются оба принципа, применяемых для адвалорной и специфической пошлин. Одновременно взимается пошлина, начисленная в виде процента от таможенной стоимости и с единицы физической меры товара.

Адвалорные пошлины наиболее распространены и отвечают современным взглядам на обеспечение справедливой конкуренции. Адвалорные пошлины в наибольшей степени подходят для применения к готовым изделиям. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебаний цен на товар на мировом рынке. Изменяются лишь доходы бюджета. Недостатком адвалорных пошлин является необходимость правильного определения цены товара (таможенной стоимости), что не всегда удается сделать.

Специфические пошлины более соответствуют массовым однородным товарам. Раньше они широко применялись в отношении сырьевых товаров. В настоящее время в связи с ростом удельного веса готовых изделий в мировой торговле их значение несколько уменьшилось. В то же время преимуществом специфических пошлин является отсутствие необходимости точного определения цены товара (таможенной стоимости). Поэтому их часто стараются применять в тех случаях, когда установить цену товара сложно либо когда существуют серьезные подозрения в массовых злоупотреблениях при установлении таможенной стоимости для снижения таможенных платежей.

В зависимости от страны происхождения товара ставки таможенных пошлин подразделяются на следующие группы: минимальные (базовые), максимальные (генеральные), преференциальные.

Минимальная ставка таможенной пошлины применяется при ввозе товаров, происходящих из стран, которым данное государство в торгово-политическом отношении предоставляет режим наибольшего благоприятствования.

Максимальная ставка таможенной пошлины применяется при ввозе товаров, происходящих из стран, которым данная страна не предоставило режима наиболее благоприятствуемой нации, либо если страна происхождения товара неизвестна.

Преференциальная ставка таможенной пошлины применяется при ввозе товаров, которые происходят из развивающихся стран.

В практике мировой торговли и международных отношений выделяются особые конъюнктурные таможенные пошлины, к числу которых относятся следующие:

1) антидемпинговые таможенные пошлины. Ими облагаются товары, ввозимые по демпинговым ценам. Отрицательный эффект демпинга испытывают производители страны-импортера, поскольку он серьезно затрудняет развитие импортозамещающих отраслей;

2) компенсационные таможенные пошлины. Такие пошлины нейтрализуют иностранные экспортные субсидии, предоставляемые экспортирующими странами отечественным производителям;

3) сезонные таможенные пошлины. К ним относятся пошлины, налагаемые на продукцию сезонного характера, главным образом на продукцию сельского хозяйства. Срок их действия ограничен сроками движения подобных товаров.

Введение пошлин является старейшим способом осуществления торговой политики и всегда использовалось в качестве одного из источников государственных доходов. Но истинная цель их использования обычно заключалась не в извлечении дохода, а в защите определенного сектора отечественной экономики от иностранной конкуренции. Так, в начале XIX в. Великобритания использовала импортные пошлины (знаменитый закон о зерне) для защиты своего сельского хозяйства. В конце XIX в. и Германия, и США стали защищать свои новые отрасли промышленности за счет введения импортных тарифов на ввоз продукции обрабатывающих отраслей. Россия защищает отечественную автомобильную промышленность, вводя высокие таможенные пошлины не только на ввоз новых импортных автомобилей, но и используя очень высокие таможенные тарифы на ввоз подержанных автомобилей. При этом решаются сразу несколько вопросов: огражден от конкуренции отечественный производитель, поставлено препятствие наводнению внутреннего рынка старыми импортными автомобилями, выработавшими свой ресурс, что положительно сказывается на общем состоянии безопасности дорожного движения в стране, т.е. процесс имеет не только экономическую, но и социальную направленность.

В настоящее время значение пошлин начинает снижаться, так как правительства многих стран предпочитают защищать отечественную экономику с помощью нетарифных барьеров, например, импортных квот (ограничений на количество ввозимой продукции) и экспортных ограничений (ограничений экспортируемой продукции, обычно устанавливаемых страной-экспортером по требованию страны-импортера).

Нетарифные ограничения – это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки и, соответственно, экспорту отечественных товаров на внешние рынки. Цель этих мер – не только усиление конкурентных позиций компаний импортирующей страны, но и защита национальной промышленности, охрана жизни и здоровья населения, окружающей среды, морали, религии и национальной безопасности.

Нетарифные меры, регулирующие внешнюю торговлю, могут быть разделены на следующие группы: количественные ограничения импорта и экспорта, технические меры, меры валютно-финансовой политики и т.д.

Экспортно-импортные квоты – наиболее распространенный вид нетарифных торговых ограничений. Квотирование – ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу или вывозу из страны. В связи с этим различают импортные квоты и экспортные квоты.

Наиболее известным нетарифным торговым барьером являются импортные квоты, т.е. количественные ограничения импорта, допускаемого в страну ежегодно. Так или иначе, правительство выдает ограниченное число лицензий на легальный импорт определенного количества товаров и запрещает импортировать без лицензии. Поскольку количество лицензированного импорта меньше, чем количество товара, которое люди были бы готовы приобрести, если бы импорт не ограничивался, квоты не только приводят к снижению импорта, но и поднимают внутреннюю цену товара выше мировой, по которой владелец лицензии покупает этот товар за рубежом.

Существует несколько причин, по которым правительство предпочитает ограничивать импорт с помощью квот, а не тарифов. Во-первых, это гарантии того, что не произойдет дальнейшего роста конкуренции и расходов на импорт. Квоты гарантируют, что количество импорта будет строго ограничено. Если, например, растущая иностранная конкуренция снижает мировую цену на импортный товар, квота просто ускоряет снижение общего объема затрат на импорт. Тариф же, наоборот, позволяет через снижение цен привести к росту импортного объема и (если внутренний спрос на импорт эластичен) затрат на импорт, таким образом осложняя любые официальные прогнозы платежного баланса.

Частично квоты предпочитают и потому, что они предоставляют правительству возможность большей административной гибкости и влияния на внутренние фирмы. Как правило, решение, кому предоставить импортные лицензии при системе квотирования, полностью отдается на усмотрение чиновников, и часто последние используют такую власть в своих интересах (например, в целях получения взяток). С их стороны система квот рассматривается как возможность лоббирования интересов отдельных групп, в то время как тариф является источником государственных доходов, к которым они не имеют доступа. Таковы некоторые причины, по которым государственные чиновники и сторонники протекционизма часто предпочитают квоты. При этом очевидно, что ни один из этих аргументов не говорит в пользу того, что квоты приносят стране в целом, какую бы то ни было пользу. Но, в общем, квота может быть не хуже эквивалентного тарифа. Она может оказаться хуже тарифа лишь при двух условиях: если квота создает нового монополиста или если порядок распределения лицензий неэффективен.

В условиях тарифных ограничений количество ввозимых и вывозимых товаров не регламентируется, требуется лишь оплатить ставку тарифа по количеству, таможенной стоимости или их сочетанию. Квотирование ограничивает объемы внешней торговли определенным количеством тонн, штук, литров. Государство выдает лицензии на экспорт или импорт ограниченного объема продукции и накладывает запрет на нелегализованную торговлю.

Кроме того, квоты отличаются от тарифов тем, что абсолютно нивелируют воздействие внешней конкуренции на внутренние цены. И, наконец, импортные квоты изолируют внутренний рынок от проникновения новых и новейших иностранных товаров сверх выданной лицензии. В результате квотирование становится серьезным и сильным методом протекционистской политики.

Имеются также и существенные качественные отличия квот от тарифов: изменение тарифов регламентируется национальным законодательством в рамках международных соглашений, поэтому правительство не имеет права самостоятельно повышать тарифы. В этом случае оно ужесточает импортные квоты, делает внешнеторговую политику глубоко селективной посредством распределения лицензий между конкретными предприятиями.

Количественные ограничения импорта могут нанести стране даже больший ущерб, чем тарифы, путем завоевания иностранными экспортерами монопольной власти. Именно такой странный результат может быть получен от использования добровольных экспортных ограничений.

Добровольное ограничение экспорта – соглашение, в соответствии с которым экспортер ограничивает свой экспорт «добровольно», чтобы избежать принудительных мер со стороны импортера. В рамках добровольных экспортных ограничений страны-экспортеры принимают на себя обязательства по ограничению экспорта в конкретную страну. Видимость добровольности покрывает стремление избежать со стороны партнеров более серьезных жестких протекционистских ограничений. По существу добровольные экспортные ограничения являются вынужденной мерой, и, как ни странно это звучит, импортирующая страна фактически предоставляет экспортерам силу монополии, заставляя их принять ее, и называется это «добровольным» действием. С 70-х г.г. XX в. эта специфическая форма количественного ограничения импорта стала распространяться. Однако добровольные экспортные ограничения, вводимые страной-экспортером, имеют для страны-импортера более негативный результат, чем в условиях действия тарифов или импортной квоты, поскольку в этом случае цены на ввозимые товары, как правило, становятся более высокими, чем в случае тарифных ограничений или квотирования импорта.

Помимо квот и добровольных экспортных ограничений, сейчас существует много других видов нетарифных импортных барьеров. Несомненно, производит огромное впечатление изобретательность государств, придумывающих все новые варианты ограничения импорта, когда им приходится маскировать свой протекционизм.

Чтобы увидеть, с какой изобретательностью государства возводят разнообразные импортные барьеры, необходимо обратиться к бесконечным запретительным законам и инструкциям, касающимся качества товаров, включая те, которые устанавливаются из соображений защиты здоровья, санитарии, безопасности окружающей среды. Такие стандарты могут вводиться из благородных соображений содействия благополучию общества и необязательно носят дискриминационный характер по отношению к импорту. Но если правительство полно решимости защитить местного производителя, у него всегда есть воз-

возможность изобрести условия, соответствовать которым могут только местные производители.

Соединенные Штаты неоднократно пытались найти скрытую опасность в том, как выращивается говядина в Аргентине, преследуя очевидные цели защиты своих владельцев ранчо. Японские и европейские власти придирались к использованию гормонов и тесноте, в которых американские фермеры выращивают домашнюю птицу.

Стандарты качества не повышают тарифов или поступлений от налогов для импортирующей страны. Наоборот, вводя правила, требующие ужесточения контроля на границе, правительство затрачивает дополнительные средства. С точки зрения мира в целом требования к повышению производственных стандартов качества могут принести выигрыш только тогда, когда они действительно преследуют цель защиты здоровья и обеспечения безопасности. Однако часто они всего лишь маскируют протекционизм государства.

Свободная торговля – политика невмешательства государства в международную торговлю (free trade – фритредерство), которая осуществляется и развивается в соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ. Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно.

Поскольку фритредерство является противоположностью протекционизма, то все его позитивные аспекты выступают как критика протекционизма. Положительные воздействия торговли состоят в том, что она:

- стимулирует процессы конкуренции, как среди отечественных производителей, так и на мировом рынке в целом;
- позволяет осуществлять международную торговлю в соответствии с законом сравнительных конкурентных преимуществ;
- создает возможность для использования международной специализации, которая является основой роста прибылей и производителей, и потребителей;
- содействует расширению границ рынка: создает основы для массового производства и получения положительного эффекта от него.

Сторонники фритредерства полагают, что аргументы в пользу протекционизма являются дискуссионными, поскольку тех целей, которые он ставит перед собой, можно достичь с меньшими издержками.

В период после промышленного переворота, когда Англия являлась техническим лидером, «фабрикой мира», США и Германия развивались под давлением английской промышленности и являлись поставщиками сырья (США – хлопка, Германия – хлеба), а также покупателями английских промышленных товаров. Чтобы избавиться от экономической зависимости, эти страны встали на путь протекционизма, чем создали условия для укрепления национальной промышленности. За короткий период произошли ограничения, и даже разрыв

традиционных экономических связей. Однако, укрепив национальную промышленность и подчинив своему влиянию внутренний рынок, американский и германский капитал выходят на международный рынок и пользуются выгодами международного разделения труда в качестве лидирующих партнеров.

Существование прямо противоположных подходов к политике внешней торговли и равнозначимое теоретическое обоснование свидетельствуют об их равноценности и бесперспективности абсолютизации каждого из них. Очевидно, что строгое применение развивающимися странами принципов свободы торговли поставило бы под сомнение возможности протекания процессов индустриализации в этих странах.

Наиболее развитые страны стоят на позициях прагматизма в каждом конкретном случае. Признавая ценность свободы торговли и являясь автором теории абсолютных преимуществ, А.Смит тем не менее считал, что необходимо избегать чрезмерной насыщенности национального рынка иностранными товарами, которая обострила бы проблему занятости. Дж.Милль, обосновавший теорию международной стоимости, рекомендовал обеспечить определенный уровень защиты развивающимся странам и зарождающимся отраслям промышленности. Такие позиции поддерживаются многими развивающимися странами и на пороге XXI в.

В противоположность ВТО, которая ставит задачи дальнейшей либерализации торговли, развивающиеся страны считают эту задачу преждевременной, полагая необходимым сосредоточиться на анализе выполнения действующих соглашений. Для них это наиболее актуально, поскольку развивающиеся страны все чаще заявляют о наличии трудностей, с которыми им приходится сталкиваться при реализации заключенных соглашений. Они недовольны формальным подходом промышленно развитых стран к выполнению достигнутых договоренностей о расширении доступа иностранных товаров на свои рынки.

Международная торговля продовольствием ведется весьма интенсивно. Этому способствует либерализация международной торговли сельскохозяйственной продукцией, ослабление протекционизма и постепенное снижение импортных ограничений.

Основные участники международной торговли продовольствием – развитые страны, прежде всего, США, Франция, Нидерланды, Германия. На долю этой группы стран приходится порядка 60% мирового экспорта и импорта. Следует отметить, что доля развитых стран в мировом экспорте всех видов продовольствия, за исключением рыбы и морепродуктов, и в настоящее время имеет тенденцию к росту. Примерно треть закупок и продаж продовольствия приходится на страны Азии, Африки и Латинской Америки. Доля постсоциалистических стран незначительна и составляет менее 5%.

Система международной торговли сельскохозяйственной продукцией, в том числе продовольствием, в настоящее время претерпевает коренные изменения под воздействием тенденций к ослаблению чрезмерной государственной поддержки и протекционизма во многих странах, особенно развитых. Важное место в основополагающих документах ВТО занимает Соглашение по сельскому хозяйству, которое предполагает перевод всех нетарифных барьеров в та-

рифные эквиваленты и постепенное снижение тарифов, экспортных субсидий (бюджетных ассигнований на субсидирование экспорта), сокращение уровня государственной поддержки сельскохозяйственного производства. При этом развивающиеся страны принимают пониженные обязательства, а наименее развитые страны вообще освобождаются от этих обязательств.

В результате реализации этих мер можно ожидать усиления позиций на мировом продовольственном рынке тех стран, которые обладают наиболее эффективным сельским хозяйством, ориентированном на потребности внешнего рынка (США, страны ЕС, Канада, Австралия, Аргентина и др.). В то же время производители сельскохозяйственной продукции в государствах – нетто-импортерах продовольствия, если не сумеют приспособиться к новым условиям, понесут значительные потери вследствие сокращения субсидирования их производства.

Россия является крупным нетто-импортером продовольствия и сырья для его производства, ежегодно закупая этих товаров на сумму до 16 млрд. долл. (прежде всего, мяса, сахара, фруктов, табака, какао, а также молочных продуктов) и экспортируя на 3–4 млрд. долл. (главным образом зерно и другое сельскохозяйственное сырье). Поставки продукции с высокой степенью переработки составляют менее половины стоимостного объема российского агропродовольственного экспорта.

Россия, как будущая участница ВТО, очевидно, столкнется с серьезными проблемами. Все усилия развитых государств – членов ВТО будут направлены и уже направлены в настоящее время на завоевание российского рынка и открытие его для своих национальных производителей.

В области импорта товаров сельскохозяйственного производства в развитых странах действует довольно широкая система компенсационных сборов и лицензирования. Тарификация квот, т.е. пересчет этих ограничений в таможенный эквивалент, показывает, что уровень защиты сельскохозяйственного производства в странах Западной Европы адекватен 200–300% таможенной пошлины. С другой стороны, Россия чуть ли не единственная страна в мире, где нет количественных ограничений импорта, в том числе и сельскохозяйственных товаров. Поэтому должна быть определенная компенсация либеральной политики российского государства.

В настоящее время Россия импортирует около половины общего объема внутреннего потребления продовольствия, а в продовольственном балансе Москвы и Санкт-Петербурга доля импорта составляет более 70%. В международной практике существует четкое понимание того, что государство, у которого в общем балансе внутреннего потребления продовольствия доля импортных поставок приближается к 30%, находится на грани потери своей экономической безопасности и независимости. Как следует из приведенных данных, Россия далеко перешла эту грань.

Развитие и увеличение сельскохозяйственного производства в России будет возможно исключительно только в результате проведения, во-первых, эффективной и комплексной политики аграрного протекционизма, во-вторых, ор-

ганизационно-экономической и технологической перестройки аграрного сектора экономики.

Каждой стране в любой конкретной ситуации необходимо найти равновесие, баланс между свободой торговли и протекционизмом, оптимальное сочетание национальных краткосрочных тактических и долгосрочных стратегических национальных интересов. Разрешение этого противоречия в долгосрочной перспективе рассматривается как тенденция либерализации международной торговли, поиск экономического компромисса, который заложил бы основы для дальнейшего развития процессов учета и соблюдения взаимных национальных интересов.

3.6.3. Мировая валютная система и этапы ее развития. Валютный курс

Современные международные экономические связи субъектов, принадлежащих к разным государствам (товарный обмен, вывоз капитала, инвестирование, предоставление займов, научно-технический обмен, туризм и др.), невозможны без налаживания валютных отношений.

Сегодня международные валютные отношения образуют определенную систему, которая представляет собой совокупность денежно-кредитных связей между странами, способов их организации и регулирования, сложившуюся на основе интернационализации хозяйственной жизни, развития мирового рынка, закреплённую национальным законодательством или международными соглашениями.

Элементами такой системы являются:

1) национальные валютные системы, которые возникли исторически первыми и являются частью денежных систем соответствующих стран, но выходят за национальные границы; они тесно связаны с финансово-кредитными системами, обеспечивают осуществление международного оборота, формируют и используют валютные ресурсы;

2) региональные и мировая валютные системы (сложились в середине XIX в.), соответствующие структуре мирового и регионального хозяйства и обуславливающие взаимодействие национальных экономик.

Особенности национальной валютной системы определяются условиями и степенью развития национальной экономики, ее местом в мире, а также характером ее внешнеэкономических связей. Элементами этой системы являются:

- национальная валютная единица;
- официальные золотовалютные резервы, их объем и структура;
- валютный курс и механизм его формирования;
- условия конвертируемости национальной валюты;
- валютные ограничения, основные формы и принципы их применения;
- режим и способы использования валютных инструментов при международных расчетах;
- национальные учреждения, регулирующие валютные отношения;
- условия функционирования национального золотовалютного рынка.

Мировая валютная система – это форма организации международных валютных отношений, юридически закрепляемая межгосударственными соглашениями. Она представляет собой совокупность международных организаций, правовых и экономических механизмов, с помощью которых:

- осуществляется международный платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства по внешнеторговым и иным операциям;
- устанавливаются валютные курсы;
- регулируются международные валютные отношения, что позволяет ослабить их стихийность;
- формируются необходимые валютные резервы для финансирования дефицитов платежных балансов, преодолевается их неравновесие.

Через платежные балансы, валютные курсы, кредитные и расчетные операции международные валютные отношения оказывают воздействие на направления, темпы и пропорции экономического развития отдельных стран, связи между ними, состояние мировой экономики в целом. В результате обеспечиваются необходимые условия для воспроизводства капитала в рамках мирового хозяйства.

Деньги называют валютой тогда, когда они участвуют во внешнеэкономических связях. Валюты делят на ряд групп по двум основным признакам: по представительству и по обратимости.

По представительству валюты различают в зависимости от того, какую страну или группу стран они представляют. Здесь выделяют понятия национальной, иностранной и коллективной валюты.

Национальная валюта – это денежная единица какой-либо страны.

Иностранная валюта – это денежные знаки зарубежных государств.

Коллективная валюта – это искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчетов среди определенного круга государств и организаций. Так, для МВФ и ряда других международных организаций в 1970 г. была учреждена такая безналичная валютная единица, как СДР. В рамках Европейской валютной системы до недавнего времени широко использовалась ЭКЮ. А с 2002 г. – евро.

По обратимости выделяют три группы:

1. Обратимые валюты (конвертируемые или СКВ) – это валюты экономически сильных стран, в которых практически отсутствуют валютные ограничения как для нерезидентов (иностранных физических и юридических лиц), так и для резидентов.

2. Частично обратимые валюты – это валюты стран, в которых сохраняются валютные ограничения по определенным операциям, особенно для резидентов (например, обмен национальной валюты не на все, а лишь на часть иностранных валют, регулирование объемов вывоза золота, денежных знаков и ценных бумаг, ограничения по денежным переводам).

3. Необратимые валюты – это замкнутые, изолированные от мира валюты тех государств, в которых действуют всеохватывающие валютные ограничения и запреты, как для резидентов, так и для нерезидентов. Подобный строгий ре-

жим использования валют характерен для многих развивающихся стран (в целях экономии дефицитной иностранной валюты), а также бывшего СССР.

Различают три вида валютных курсов.

1. Фиксированный валютный курс имеет место, когда правительство жестко устанавливает обменные пропорции своей национальной валюты по отношению к другим валютам. Расчетной базой для определения фиксированного курса могут служить два основания. Первое из них – золотой паритет. Он действовал в эпоху золотого стандарта и предполагал, что обменное соотношение между валютами устанавливается по количеству представляемого ими золота. Второе основание – это паритет покупательной силы валют. При нем пропорцию обмена валют определяют, исходя из их способности покупать определенный набор товаров и услуг – стандартную потребительскую корзину. Так, например, если стоимость упомянутой корзины в США составляет 1000 долларов, а в России 2500 рублей, то обменный курс этих валют: 1 доллар равен 2,5 рубля.

2. Свободно плавающий валютный курс представляет собой чисто рыночный обменный курс. Такой курс постоянно и гибко меняется под воздействием свободной игры спроса и предложения денег на валютном рынке. В свою очередь, на спрос и предложение валют влияют такие факторы:

- спрос потребителей данной страны на товары других стран;
- состояние платежного баланса страны: курс валюты страны с активным балансом (экспорт больше импорта) повышается (так как спрос на валюту этой страны растет), и наоборот;
- уровень банковского процента в стране: высокий процент привлекает в банки данной страны капиталы в национальной валюте, спрос на нее увеличивается, ее курс растет;
- общее состояние экономики, инвестиционная активность, степень выгоды валютных спекуляций.

3. Управляемо плавающий валютный курс – это гибкий курс, рыночно меняющийся в зависимости от валютного спроса и предложения, но вместе с тем целенаправленно регулируемый государством. При этом главная цель валютного регулирования – не допустить резких скачков курса национальной валюты, обеспечить его относительную устойчивость.

Существуют следующие способы государственного регулирования валютных курсов:

1. Валютные интервенции – означают вмешательство государства в торги на валютном рынке. Чтобы изменить валютный курс и предложение в нужном направлении, государство либо продает, либо покупает на бирже требуемое количество соответствующей валюты. Для подобных выбросов на рынок дополнительной валюты используются государственные золотовалютные резервы или займы МВФ. Потому-то страны стремятся поддерживать на достаточном уровне свои запасы валюты и золота.

Национальные государства, бывает, используют интервенции для осуществления валютного демпинга – искусственного и значительного обесценивания национальной валюты, чтобы обеспечить свои экспортерам завоевание но-

вых рынков за рубежом. Для обесценивания своей валюты правительство (ЦБ) намеренно предъявляет на бирже дополнительный спрос на валюту нужной зарубежной страны и усиленно предлагает к продаже национальные деньги.

2. Контроль над внешней торговлей. Тоже позволяет воздействовать, хотя и косвенно, на валютный спрос и предложение. Например, при нехватке долларов можно сдерживать импорт из США, одновременно поощряя свой экспорт в эту страну.

3. Валютное рacionamento (или валютный контроль). Он предполагает, что нехватки иностранной валюты в стране, повышенный спрос на нее и рост ее курса смягчаются с помощью государственного перераспределения валютных потоков. В частности, государство обязывает фирмы-экспортеры продавать ему всю или часть своей инвалютной выручки, распределяя затем полученную валюту между фирмами-импортерами и сбивая тем самым их валютный спрос.

4. Внутреннее макроэкономическое регулирование. Оно может включать самые разнообразные мероприятия, косвенно воздействующие на обменные пропорции валют. К примеру, при обесценении национальной валюты может быть уместной политика «дорогих денег»: повышенные банковские проценты привлекут в страну иностранные капиталы, обмен этих капиталов на национальную валюту расширится, и курс последней возрастет.

Направление эволюции мировой валютной системы зависит от тенденции развития экономики различных стран, изменения условий и потребностей мирового хозяйства в целом, сдвигов в расстановке сил на международной арене.

Эти процессы протекают стихийно и не поддаются надежному регулированию, поэтому неизбежно вызывают кризисы в сфере международных денежных расчетов, ломку одной их системы и замены ее другой.

Истории известны две валютные системы.

Первая система золотого стандарта стала формироваться в 1821 г., когда Британская империя сделала фунт стерлингов конвертируемым в золото. Вскоре то же самое проделали с долларом и Соединенные Штаты, в 1897 г. – Россия.

Официальное признание эта система получила в 1867 г. в Париже, когда золото стало рассматриваться в качестве главной формы денег и к нему жестко привязывались курсы национальных валют.

Золотой стандарт предполагает, что золото составляет основу внутреннего предложения денег в стране, используется для финансирования внешней торговли и автоматического балансирования платежных балансов.

С помощью тех же потоков золота обеспечиваются стабилизация валютных курсов, внутренних и мировых цен, а соответственно, и благоприятные условия внутренней и внешней торговли. В то же время здесь имеет место зависимость денежной массы и стабильности денежного обращения от наличия золотых резервов и добычи золота. Кроме того, для страны в условиях золотого стандарта отсутствует возможность проводить независимую денежно-кредитную политику, направленную на решение внутренних проблем.

Условиями существования золотого стандарта являются:

1) установление определенного золотого содержания национальной денежной единицы;

2) поддержание жесткого соотношения между золотым запасом и количеством денег в обращении;

3) допущение свободного экспорта и импорта золота.

Окончательно система золотого стандарта сформировалась к концу XIX в. и наибольшего расцвета достигла в период с 1880 по 1914 г.г., когда основной внутренней обращения были золотые монеты. Бумажные деньги свободно в них конвертировались (так называемый золотомонетный стандарт, прекративший свое существование с началом Первой мировой войны).

В 1922 г. на Генуэзской конференции было достигнуто соглашение о возрождении золотого стандарта, но уже в иной форме.

Между двумя мировыми войнами существовал золотослитковый стандарт, когда бумажные деньги обеспечивались золотом, но путем обмена не на монеты, а на слитки.

После второй мировой войны возник новый вариант системы золотого стандарта – девизный (валютный). В его рамках основными инструментами осуществления международных расчетов стали заместители золота – девизы. В качестве таковых использовались так называемые резервные валюты - доллар США и английский фунт стерлингов. Свое юридическое оформление эта система получила на международной валютной конференции, состоявшейся в американском городе Бреттон-Вудс. Одновременно на ней было принято решение о создании Международного валютного фонда, который стал осуществлять межгосударственное регулирование валютных отношений.

Основная идея Бреттон-Вудской системы состояла в попытке сохранить стабильность обменных курсов валют и одновременно обеспечить большую гибкость их регулирования за счет уменьшения роли золота в этом процессе.

Устанавливалась фиксированная цена золота в долларах США (35 долл. за одну тройскую унцию). Остальные страны вынуждены были «привязывать» свои валюты к доллару и поддерживать в минимальном диапазоне колебания их курсов по отношению как к нему, так и друг к другу (меньше или больше 1% в каждую сторону от официально заявленных паритетов).

При угрозе повышения курса национальной денежной единицы центральные банки должны были скупать на рынке иностранную валюту, а при понижении курса – продавать часть ее резервов.

Принципами Бреттон-Вудской системы являлись:

– выполнение функций мировых денег золотом определенной пробы при одновременном использовании в качестве международных платежных и резервных валют национальных денежных единиц (доллара США и английского фунта);

– установление твердых курсов по отношению к ним, а через них – к золоту;

– обязательность обмена резервных валют на золото по официальному курсу иностранным правительственным учреждениям и центральным банкам по первому предъявлению;

– обязанность центральных банков поддерживать с помощью интервенций курсы национальных валют по отношению к ведущим валютам, так чтобы отклонения не превышали 1%;

– изменение курсов валют с помощью девальвации и ревальвации;

– наличие организационного звена (МВФ и МБРР).

Но Бреттон-Вудская система могла существовать только до того времени, пока США поддерживали конверсию зарубежных долларов в золото. Отставание роста их золотых запасов от потребностей мировой торговли и роста производства постепенно входило в противоречие с интернационализацией хозяйственной деятельности, которую осуществляли ТНК.

Обострившийся в 1960-х гг. кризис системы привел к тому, что 15 августа 1971 г. президент США Р.Никсон приостановил конвертируемость доллара в золото по официальной цене, а к 1973 г. она развалилась окончательно. Этот процесс, продолжавшийся почти десяток лет, сопровождался валютной и золотой лихорадками, массовыми девальвациями и ревальвациями, паниками на фондовых биржах.

Устройство современной валютной системы, основанной на «плавающих» валютных курсах и многовалютном стандарте, было официально определено на конференции представителей стран-участниц МВФ в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г.

Ямайская валютная система подразумевала:

– окончательный переход к использованию в качестве международных денег национальных валют, СПЗ (SDR);

– отмену официальной цены на золото и золотых паритетов;

– прекращение размена на золото долларов для центральных банков и правительственных органов и разрешение его продажи и покупки по рыночным ценам;

– право выбора странами любого режима валютных курсов, в том числе плавающих, взамен жесткой их фиксации;

– полицентричность;

– колебание курса валют под воздействием спроса и предложения и изменения соотношения экономических сил между странами;

– отсутствие обязанности центральных банков вмешиваться в ситуацию на валютных рынках для поддержания необходимого паритета своей валюты (однако допущение валютных интервенций для стабилизации курсов);

– наделение МВФ полномочиями по наблюдению за валютной политикой.

В итоге национальные денежные единицы всех стран полностью утратили прямую связь с золотом, что нашло свое выражение в отмене официальной твердой цены на него и утраты им роли мировых денег, денег всеобщего средства платежа не только на внутреннем, но и на международном рынке.

В то же время отдельные государства и международные финансовые организации в основном сохранили накопленные ими запасы золота. Но оно превратилось в обычный товар, цена которого в бумажных деньгах определяется условиями производства, а также соотношением спроса и предложения. За зо-

лотом сохранилась лишь роль высоколиквидного актива для приобретения по складывающимся ценам центральными банками на мировом рынке валюты с целью выравнивания дефицита национального платежного баланса.

Ямайское соглашение также поставило целью превратить образованную МВФ коллективную валютную единицу – специальные права заимствования – СПЗ (SDR) – в главный резервный актив международной валютной системы в качестве альтернативы как золоту, так и доллару. Вначале СПЗ действительно служили базой установления курсов капиталистических валют. Однако вследствие острых экономических и валютных потрясений, а также усилившегося международного соперничества надежды, возлагавшиеся на СПЗ, не оправдались.

До настоящего времени мировой валютной единицей и основой международного валютно-финансового механизма во многом остается доллар, к которому прибавился евро. Они выполняют функцию кредитного платежного средства, обслуживающего международное товарообращение и играют роль главных резервных валют.

Хотя валютные отношения вызваны к жизни прежде всего развитием международной торговли (перемещением через национальные границы товаров и услуг), а также международным движением капитала, они обладают относительной самостоятельностью, которая в условиях глобальной экономики имеет тенденцию к возрастанию. Воздействие валютных отношений на воспроизводство становится все более осязаемым. В значительной степени это является результатом дальнейшей интернационализации хозяйственной жизни, углубления интеграционных тенденций в различных регионах земного шара, существенного повышения роли внешних факторов в национальном воспроизводственном процессе, огромного увеличения объемов мировой торговли валютой, появления и быстрого распространения новых финансовых инструментов.

Платежный баланс – это соотношение платежей и поступлений между субъектами международных расчетных отношений государства (его резидентами) и аналогичными субъектами других стран (нерезидентами) за определенный период времени. В платежном балансе отражаются платежи, связанные с движением между странами товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и т.д.

Платежный баланс страны может быть активным (положительным), если поступления в страну из-за границы превышают ее платежи, или пассивным (отрицательным), если платежи за границу превышают ее поступления.

Платежный баланс показывает степень интеграции государства в мировое хозяйство через международные экономические, в том числе валютные и кредитные отношения. Поэтому объемы операций, отраженные в платежном балансе страны, характеризуют также уровень развития мирохозяйственных связей государства, конкурентоспособность его экономики, степень либерализации его внешней торговли, других форм внешнеэкономических связей, валютного режима, а также неторговых отношений.

Платежный баланс служит основанием для анализа валютно-финансового положения государства и выработки внешнеэкономической политики его правительства. Неблагоприятный платежный баланс нередко приводит к усилению

разногласий между отдельными странами и группами государств. Хронический пассив платежного баланса обуславливает снижение курса валюты и сопровождается у большинства стран сокращением объема золотовалютных резервов. Правительства и центральные банки вынуждены привлекать валютные кредиты для финансирования дефицита платежного баланса или предпринимать меры внешнеэкономической, в том числе валютной политики, направленные на уменьшение пассива.

На платежный баланс воздействуют многие факторы: неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция, циклические колебания, рост заграничных государственных расходов, милитаризация и военные расходы, а также усиление международной финансовой взаимозависимости. Важнейшим фактором стабильности платежного баланса является конкурентоспособность экспорта и, в конечном итоге, всей экономики страны.

У стран, чьи государственные валюты являются национальными валютами (в таких валютах другие страны формируют свои резервы), проблема хронического пассива платежного баланса является менее острой. Значительную долю международных расчетов субъекты внешнеэкономической деятельности таких стран осуществляют в национальной валюте. Поэтому в этой части отрицательное сальдо платежного баланса воплощается в итоге в увеличение внешних пассивов, выраженных в соответствующей резервной валюте.

Первое место среди таких стран занимают на протяжении всего послевоенного периода США. Возможность финансировать дефициты платежного баланса и бюджета имеют и другие страны с резервными валютами. Это, прежде всего, страны зоны евро, а также Великобритания, Швейцария, Япония и ряд других государств.

3.6.4. Экономический рост и развитие

Параметры экономического роста, их динамика широко используются для характеристики развития национальных хозяйств, в государственном регулировании экономики. Население оценивает деятельность высших хозяйственных и политических органов той или иной страны прежде всего на основе рассмотрения показателей динамики экономического роста, динамики уровня жизни. Экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной степени от внешнеэкономических и внешнеполитических факторов.

Под экономическим ростом принято понимать увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг. Экономический рост принято измерять относительно предшествующего периода в процентах или в абсолютных величинах. Конечной целью экономического роста является потребление, рост благосостояния.

Мировая экономическая история знает два основных типа экономического роста. Во-первых, это экстенсивный тип. Его суть состоит в том, что увеличение национального продукта осуществляется за счет привлечения дополни-

тельных факторов производства. Во-вторых, интенсивный экономический рост, который осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства и технологии, т.е. за счет НТП. Результатом интенсификации может явиться не только увеличение объема продукции, но и повышение ее качества.

Экономическая история не знает интенсивного или экстенсивного типа экономического роста в чистом виде. Всегда имеет место преимущественно интенсивный или экстенсивный экономический рост. Отнесение экономического роста к тому или иному типу осуществляется в зависимости от величины удельного веса прироста производства, полученного за счет качественного или количественного изменения его факторов.

Экстенсивный рост производства – самый простой и исторически первый путь расширенного воспроизводства. Ему присущи свои достоинства. Это наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью происходит быстрое освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу.

Такой путь увеличения производства имеет и серьезные недостатки. Ему свойственен технический застой, при котором количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается технико-экономическим прогрессом.

Поскольку выпуск продукции повышается в той же степени, в какой возрастают величины используемых производственных основных фондов, материальных ресурсов и численность работников, то на неизменном уровне остаются количественные значения таких экономических показателей, как фондоотдача, материалоемкость и производительность труда.

Экстенсивное расширение производства предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых могут увеличиваться масштабы экономики. Однако при этом неизбежно ухудшаются условия воспроизводства. Так, все более стареет оборудование на действующих предприятиях. Из-за нарастающего истощения невозпроизводимых природных ресурсов приходится расходовать все больше труда и средств для добычи каждой тонны сырья и топлива. В результате экономический рост в возрастающей степени начинает носить затратный характер.

Интенсивный тип экономического роста обладает рядом особенностей. Это наиболее прогрессивный тип экономического роста. Решающую роль играют достижения науки и техники. Несомненным достоинством интенсивного увеличения производства является то, что оно преодолевает преграды экономического роста, порожденные ограниченностью естественных ресурсов.

Особенности интенсивного типа расширенного воспроизводства состоят в том, что при нем невозможны очень высокие темпы экономического роста, а вместе с тем научно-технический прогресс может вызвать безработицу, которая усиливается в трудоизбыточных регионах страны.

Под экономическим ростом подразумевается простое увеличение объема производства национального дохода, что позволяет повысить размер душевого дохода. Экономическое же развитие означает такое совершенствование производства, инвестиции в которое ведут к повышению качественных социально-

экономических показателей. Речь идет, например, о восстановлении экологического равновесия, оздоровлении условий труда, возвышении уровня потребностей и потребления.

Концепция «экономический рост без развития» применима к развивающимся странам. Большинство из них не вступило в индустриальную стадию производства и, конечно, не в состоянии технологически освоить достижения НТР. Вместе с тем в этих странах наблюдается очень высокий ежегодный прирост населения, который по своим темпам значительно превосходит скорость хозяйственного развития.

Концепция «экономическое развитие без роста» получила распространение в западных странах, в которых широко освоены новейшие достижения НТР, а на этой основе обеспечен высокий уровень производства национального дохода в расчете на каждого человека.

В пользу «экономического развития без роста» говорят и требования экологической безопасности. Сторонники движения «зеленых», выступая против разрушения нормальной окружающей природной среды, отравления ее вредными отходами производства, предлагают особый путь воспроизводственного процесса: «нулевой экономический рост» (прекращение разрушающего воздействия производства на природу) при повышении качества жизни. К тому же призывают ученые, обеспокоенные тенденциями истощения разведанных сырьевых и топливных ресурсов планеты. Хотя эти призывы становятся все более настойчивыми, тем не менее, в большинстве развитых стран продолжается расширенное воспроизводство национального дохода. При этом, правда, увеличиваются объемы средств для охраны окружающей среды и принимаются более строгие законы по борьбе с экологическими загрязнениями.

Производство сельскохозяйственной продукции всегда имело исключительно большое значение для развития национальной экономики и мировой экономики в целом. Длительное время развитие сельского хозяйства шло по экстенсивному пути. Экстенсивный способ ведения сельского хозяйства – это увеличение количества продукции без качественного роста в основном за счет постоянного расширения посевных площадей. Такая система ведения сельского хозяйства характеризуется слабым применением техники, плохой обработкой земли и, соответственно, низкими урожаями. Экстенсивный способ ведения сельского хозяйства был, например, одной из причин быстрого расширения земельных владений России в Сибири и на Дальнем Востоке.

Интенсивный путь развития сельского хозяйства предполагает разработку и применение новых технологий в обработке земли и выведение новых, более урожайных сортов, т.е. увеличение количества продукции на той же площади. Это новый этап развития общественного производства, имеющий своей основой развитие производительных сил земледелия, промышленную и «зеленую» революцию в сельском хозяйстве. Зеленая революция в 1960-х г.г. ознаменовалась широким внедрением высокоурожайных сортов пшеницы и риса в ряде развивающихся стран – Мексике, Индии, Китае. В 1980-х г.г. отмечен следующий этап зеленой революции, осуществленный преимущественно в развитых странах. На основе генной инженерии были созданы новые сорта растений и

новые породы скота с заданными полезными свойствами. Так были выведены сорта растений, устойчивых к заморозкам и к болезням (помидоры, картофель, хлопчатник, соевые бобы). Применение гормонов роста повысило удои у коров, привесы свиней и крупного рогатого скота.

В настоящее время созданы новые средства производства для сельского хозяйства, близкие по своим параметрам (производительность, энергоемкость, экономия живого труда) к средствам производства промышленности, и технологический уровень мирового сельского хозяйства приближается к технологическому уровню промышленности. В развитых странах новые средства производства уже преобладают в сельском хозяйстве, в развивающемся мире распространяются анклавами, охватывая земледелие наиболее экономически и социально развитых регионов и территорий. Таким образом, процесс развития аграрно-промышленного комплекса (АПК) в наибольшей степени продвинулся в развитых странах, прежде всего в США и ЕС, вступивших в постиндустриальную стадию развития. В сельском хозяйстве там занято 2–6% экономически активного населения.

В этих странах «зеленая революция» произошла еще в середине XX в., сельское хозяйство характеризуется научно обоснованной организацией, высокой производительностью, применением новых технологий, пестицидов и минеральных удобрений, использованием генной инженерии и биотехнологии, робототехники и электроники, то есть развивается по интенсивному пути.

Вместе с тем следует отметить, что высокая эффективность сельскохозяйственного производства в развитых странах объясняется не только высоким техническим уровнем их АПК. Его развитие во многом зависит от субсидирования сельскохозяйственного производства. Объем субсидий (прямые платежи, дешевые займы, гарантированные цены) в данных странах составляет примерно 40% стоимости производства.

В гораздо меньшей степени данные процессы наблюдаются в развивающихся странах, что связано со значительным отставанием АПК данных стран и их экономической зависимостью от развитых западных стран. Там до сих пор сохраняются архаичные формы земледелия и землепользования, производство сельскохозяйственных культур во многих из них, особенно в странах Африки, остается сильно зависимым от условий погоды, оказывающей в отдельные годы буквально опустошающее воздействие на урожай зерновых и других сельскохозяйственных культур. При этом в развивающихся странах в сельском хозяйстве занято более 60% трудоспособного населения.

Таким образом, развитие сельскохозяйственного производства в группе развивающихся стран становится все более зависимым от интенсивного фактора, крупных инвестиций в сельское хозяйство, инфраструктуру, а также от проведения крупномасштабных мелиоративных работ. В большинстве развивающихся стран важную роль в усилении данной зависимости играют ТНК, которые, создавая свои перерабатывающие предприятия, заинтересованы в первую очередь в получении прибыли, и следовательно, обеспечении бесперебойности производства и сбыта продовольствия на мировом рынке.

Интенсификация сельскохозяйственного производства в последние десятилетия продолжает оставаться определяющим фактором в отношении масштабов производства сельскохозяйственной продукции в группе развитых стран. Интенсивный путь развития производства зерна и других сельскохозяйственных культур в мире будет преобладать и впредь, ибо только этот путь может привести к смягчению кризисных явлений в снабжении продовольствием постоянно растущего населения планеты.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите основные формы международных экономических отношений и каковы тенденции их развития?
2. Каковы главные факторы, способствующие увеличению интенсивности и роли международных экономических отношений? Что может препятствовать росту роли международных экономических отношений?
3. В чем состоит разница позиций по отношению к импорту внешнеэкономической политики протекционизма и открытой экономики?
4. Каковы различия экспортных и импортных тарифов в их воздействии на экономику страны?
5. Что такое мировая валютно-финансовая система и каковы ее ключевые элементы?
6. На каких принципах строилась валютная система «золотого стандарта» и почему от нее пришлось оказаться?
7. Какие новшества принес золотодевизный стандарт по сравнению с прежней валютной системой? Какие противоречия сопровождали его развитие?
8. Что предпочтительнее для экспортеров – девальвация или ревальвация национальной валюты и почему?
9. Что такое экономический рост и в чем его «плюсы» и «минусы»?
10. В чем отличие интенсивного экономического роста от экстенсивного?

Тесты

1. Мировое хозяйство представляет собой:

- а) рост обобществления производства как в национальных рамках, так и на мировом уровне;
- б) результат длительного исторического развития производительных сил;
- в) глобальную, целостную систему национальных хозяйств отдельных стран и их групп, противоречивую, с многоукладным экономическим пространством, основанную на взаимодействии и взаимозависимости субъектов;
- г) результат втягивания в мирохозяйственные связи большинства стран мира.

2. Характерной чертой мирового хозяйства является:

- а) производство всех товаров и услуг в собственной стране;
- б) ограничение движения факторов производства;
- в) протекционистская экономика;
- г) открытая экономика.

3. К современным тенденциям развития мирового хозяйства относятся все, кроме:

- а) стремления стран к сокращению экономических контактов с другими странами;
- б) усиления международной конкуренции;
- в) развития интеграционных объединений на микро- и макроуровнях;
- г) обострения глобальных проблем.

4. Протекционизм – это:

- а) расширение границ рынка, база для массового производства и получения положительного эффекта;
- б) вид внешнеторговых мероприятий, позволяющий осуществлять их в соответствии с законом сравнительных преимуществ;
- в) возможность использовать международную специализацию как основу роста прибылей производства;
- г) теория и практика регулирования внешней торговли, защищающая известных субъектов отечественной экономики от иностранной конкуренции.

5. Свободная торговля как направление внешнеторговой политики государств:

- а) поддерживает субъекты национальной экономики;
- б) используется для сохранения экономической безопасности в периоды международной напряженности;
- в) стимулирует процессы конкуренции среди отечественных производителей на мировом рынке;
- г) защищает новые отрасли, возникшие как результат НТП.

6. Какие субъекты в большей степени выигрывают от свободной внешней торговли:

- а) потребители;
- б) отрасли, конкурирующие с импортом;
- в) развивающиеся страны;
- г) молодые отрасли производства.

7. Девальвация валюты означает:

- а) официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранной при фиксированных валютных курсах;
- б) официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранной при фиксированных валютных курсах;
- в) переход к частичной конвертируемости национальной валюты;
- г) нет верных ответов.

8. Если в стране происходит ревальвация национальной валюты по отношению к ключевым валютам, то при прочих равных условиях проигрывают:

- а) импортеры товаров;
- б) экспортеры капиталов;
- в) держатели иностранных валютных активов;
- г) валютные спекулянты, игравшие ранее на повышение национальной валюты.

9. К экстенсивным факторам экономического роста относятся:

- а) улучшение качества ресурсов, вовлеченных в производство;
- б) увеличение численности занятых;
- в) улучшение организации труда;
- г) увеличение производительности труда.

10. К интенсивным факторам экономического роста относятся:

- а) увеличение отработанного времени;
- б) увеличение экспорта природных ресурсов;
- в) качественное совершенствование производственных мощностей;
- г) увеличение спроса на товары длительного пользования.

Задачи

1. Необходимо определить эффект влияния импортных пошлин на закупку муки. Часть работы уже сделана: известно, сколько этого продукта было бы произведено, потреблено и закуплено в различных условиях хозяйствования. Имеется следующая информация:

Показатели	При тарифе	Без тарифа
Мировая цена, долл. за 1 кг	0,1	0,1
Тариф, долл. за 1 кг	0,02	0
Внутренняя цена, долл. за 1 кг	0,12	0,1
Потребление в стране, млрд. кг в год	20,0	22,0
Производство в стране, млрд. кг в год	8,0	6,0
Импорт в страну, млрд. кг в год	12,0	16,0

Рассчитайте:

- а) выигрыш потребителей страны от упразднения тарифа;
- б) потери производителей страны от упразднения тарифа;
- в) потери государственной казны от сокращения тарифных сборов;
- г) чистый эффект от упразднения импортных пошлин на муку.

Проверьте решение: ответ на 1-й вопрос должен совпасть с суммой ответов на 2, 3, 4-й вопросы.

2. Предположим, что страна выпускает в год 1,4 млн автомобилей и 1 млн автомобилей импортирует, причем никаких таможенных барьеров не существует. Автомобили продаются по 20 тыс. долл. Правительство рассматривает вопрос о введении тарифа в 2 тыс. долл. на автомобиль.

Характеризуя возможное положение линий спроса и предложения, определите:

- а) каким будет максимальный ущерб для страны от введения тарифа;
- б) каким будет минимальный ущерб;
- в) какая дополнительная информация необходима вам для расчета:
 - потребительских потерь от введения тарифа;
 - чистых национальных потерь от введения тарифа.

3. Используя данные, приведенные в таблице, определите объем обмена соли и бананов между странами А и Б; выгода от использования ими своих сравнительных преимуществ составляет 100 часов с учетом затрат.

Страны	Затраты времени на 1 т., час	
	соль	бананы
А	20	15
Б	30	20

Если вы отвечаете за внешнюю торговлю страны А, устраните ли вы существующие тарифы и квоты или будете вести переговоры с другим государством, сохраняя тарифные, и нетарифные барьеры на пути импортных товаров до тех пор, пока иностранные партнеры не предпримут аналогичные меры?

4. В условиях свободной торговли цена на крупу на внутреннем рынке страны составляет 400 долл. за 1 тонну, из которых 300 долл. приходится на материальные затраты (стоимость сырья, оборудования и т.п.), а 100 долларов – на добавленную стоимость, созданную собственно при производстве крупы. В целях защиты национальных производителей страна вводит таможенный тариф, в соответствии с которым ставки пошлин на разные товары неодинаковы: импорт крупы облагается 20%-ной адвалорной пошлиной, а ставка пошлины на импорт необходимых для производства элементов материальных затрат составляет 10%.

Определите номинальный и фактический уровни таможенной защиты производителей крупы.

5. Свободная торговля (при прочих равных условиях) взаимовыгодна для стран-участников. Предположим, что у страны-экспортера рост цены товара составил 25%, а в стране-импортере понижение цены этого товара равно 33,3 %. Объем внешней торговли одинаков.

Какая из стран будет в большем выигрыше – экспортер или импортер? Поясните ответ.

6. Допустим, курс доллара к евро составляет 1:3, следовательно, один и тот же товар в США стоит, к примеру, 400 долл., а в Германии 1200 долл. Какой экспортер получит дополнительный доход (США или Германия), если курс доллара искусственно понизится до соотношения 1:2? Определите величину дополнительного дохода в национальной валюте?

7. Допустим наличие таких условий: за 1 долл. США можно получить 1000 японских йен; индекс потребительских цен в США составил 1,12. В Японии цены не изменились.

Рассчитайте реальный валютный курс доллара США и поясните категорию реального валютного курса.

8. Допустим, что цена потребительской корзины страны А составляет 5000 франков, такой же показатель в стране В равен 100 долл. США. Определите:

- а) соотношение курсов валют этих стран;

б) что произойдет с обменным курсом доллара, если в стране А в 2 раза возрастут товарные цены, а в экономике страны В положение останется прежним?

9. Предположим, страна Лимония импортирует продукт X из США. Национальная валюта Лимонии – лимы.

Рассчитайте:

а) если цена этого продукта в США составляет 5 долл. США, сколько он стоит в Лимонии при валютном курсе 1 долл. США = 3 лима; при валютном курсе 1 долл. США = 4 лима; 1 долл. США = 5 лимов;

б) в таблице показана зависимость между объемом спроса на продукт X в стране Лимонии и ценами на него в национальной валюте – лимах. Таблица показывает также предполагаемые расходы жителей Лимонии на этот продукт при различных валютных курсах.

Впишите в таблицу соответствующие данные.

Валютный курс	Цена X в США (долл.)	Цена X в Лимонии (лимь)	Объем спроса (ед.)	Совокупные расходы Лимонии (долл.)
4 лима = 1 долл. США	5		500	
3 лима = 1 долл. США	5		1000	
2 лима = 1 долл. США	5		1200	

Предположим, что США импортирует продукт Y из Лимонии. Приведенная ниже таблица иллюстрирует спрос на этот продукт в США. Впишите в таблицу отсутствующие данные.

Валютный курс	Цена Y в Лимонии (лимь)	Цена Y в США (долл.)	Объем спроса (ед.)	Совокупные расходы США (долл.)
4 лима = 1 долл. США	12		2000	
3 лима = 1 долл. США	12		1250	
2 лима = 1 долл. США	12		500	

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агропромышленный комплекс Республики Башкортостан [Текст]: стат. сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2009. – 102 с.
2. Бардовский, В. П. Экономика [Текст]: учебник / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 672 с.
3. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст]: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесловие Р. И. Капелюшников; предисловие М. И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
4. Беляева, М. Г. Как сделать цивилизованным российский рынок труда [Текст] / М. Г. Беляева // ЭКО. – 2009. – № 3. – С. 123–131.
5. Борисов, Е. Ф. Экономическая теория [Текст]: учебник / Е. Ф. Борисов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2008. – 391 с.
6. В поисках новой теории [Текст]: учеб. пособие / под. ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2004. – 368 с.
7. Варрон, М. Земледелие [Текст]: пер. с лат.– М. – Л.: АН СССР, 1963. – 217 с.
8. Вечканов, Г. С. Экономическая теория: учебное пособие [Текст]: учебное пособие / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2010. – 448 с.
9. Волчек, Н. З. Микро- и макроэкономика [Текст]: практикум / Н. З. Волчек, Ю. А. Огибин, М. А. Складар; под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: ЗАО «Литера Плюс», 1997. – 512 с.
10. Воцанова, Г. П. Экономическая теория [Текст] / Г. П. Воцанова. – М.: Инфра – М, 2007. – 254 с.
11. Вурос, А. Экономика отраслевых рынков [Текст] / А. Вурос, Н. Розанова. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000. – 253 с.
12. Гайсин, Р. С. и др. Экономика (экономическая теория) [Текст]: учебное пособие / Р. С. Гайсин, О. И. Кирюшкин, В. Г. Кучкин. – М.: ФГОУ ВПО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева, 2006. – 373 с.
13. Гайсин, Р. С. Сущность абсолютной земельной ренты и её эволюция в процессе исторического развития аграрной сферы [Текст] // Экономика и управление. – 2000. – № 2. – С.18–25.
14. Гайсин, Р. С. Теория эволюции агропродовольственного рынка [Текст]: уч. пособие / Р. С. Гайсин. – М.: ФГОУ ВПО РГАУ-МСХА им. К. А.Тимирязева, 2007. – 168 с.
15. Гальперин, В. М. Микроэкономика [Текст]: В 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов; под общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т. 2. – 504 с.
16. Гершенгорен, Т. Экономические основы оценки сельскохозяйственных угодий [Текст]: Монография / Т. Гершенгорен. – Уссурийск: ПГСХА, 2001. – 131 с.
17. Государственное регулирование рыночной экономики [Текст]: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Дело, 2002. – 280 с.

18. Джуха, В. М. Экономика отраслевых рынков [Текст]: учеб. пособие / В. М. Джуха, А. В. Курицын, И. С. Штапова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 253 с.
19. Ефимова, Е. Г. Экономическая теория в схемах, таблицах графиках и формулах [Текст]: учебное пособие / Е. Г. Ефимова. – 3-е изд., испр. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2006. – 156 с.
20. Зерно узнает себе цену [Текст] // Российская газета. – 2009. – 3 ноября. – С.5.
21. История экономических учений [Текст]: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 784 с.
22. Капелюшников, Р. И. Право собственности (Очерк современной теории) [Электронный ресурс] Р. И. Капелюшников // Отечественные записки. – 2004. – № 6 (20). Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru>. – 16.01.2009.
23. Князева, И. В. Антимонопольная политика в России [Текст]: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. – М.: Омега-Л, 2007. – 493 с.
24. Конкуренция и антимонопольное регулирование [Текст] / С. Б. Авдашева, В. А. Аронин, И. К. Ахполов и др.; под ред. А. Г. Цыганова. – М.: Логос, 1999. – 368 с.
25. Куликов Л. М. Экономическая теория [Текст]: учеб. / Л. М. Куликов. – М.: Проспект, 2005. – 432 с.
26. Курс экономики теория [Текст]: учеб. / под ред. Б. А. Райзберга. – М.: Инфра-М, 1997. – 720 с.
27. Курс экономической теории [Текст]: учебник – 5-е изд. / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. – Киров: АСА, 2004. – 832 с.
28. Курс экономической теории [Текст]: учебное пособие / под ред. А. В. Сидоровича; МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 832 с.
29. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов / рук. авт. коллектива и науч. ред. А. В. Сидорович. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 1040 с.
30. Лукманов, Д. Д. Арендно-рентные отношения: институциональный анализ [Текст] / Д. Д. Лукманов. – М.: ФГОУ ВПО РГАУ – МСХА, 2005. – 191 с.
31. Лукманов, Д. Д. Рациональное использование земельных ресурсов аграрной сферы экономики: вопросы теории и практики [Текст] / Д. Д. Лукманов // Аграрный вестник Урала. – 2010. – №3. – С.27–30.
32. Лукманов, Д. Д. Эволюция арендно-рентных отношений в свете концепции институционализма [Текст] / Д. Д. Лукманов. – Уфа: Гилем. – 2004. – 151 с.
33. Лукманов, Д. Д. Институциональный подход к развитию арендно-рентных отношений и проблемы формирования собственности на землю [Текст] / Д. Д. Лукманов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – №5. – С. 40–42.

34. Магомедов, М. Д. Экономика пищевой промышленности [Текст]: учебник / М. Д. Магомедов, А. В. Заздравных, Г. А. Афанасьева. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 232 с.
35. Макарец, Л. И., Макарец, М. Н. Экономика производства сельскохозяйственной продукции [Текст]: учебное пособие / Л.И. Макарец, М.Н. Макарец. – СПб.: Лань, 2002. – 688 с.
36. Макконнелл, Р. К., Стэнли, Л. Б. Экономикс [Текст]: учебник / пер. с англ.. – 11-е изд. – 1 т. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
37. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии 1 т. Кн. 1. Процесс производства капитала [Текст] / К. Маркс.– М.: Политиздат, 1973. – 1002с.
38. Маркс, К., Энгельс, Ф. Сочинения. Том 4 [Текст]: 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. Издательство политической литературы, 1955. – 616 с.
39. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст]: В 3-х т. – М.: Прогресс, 1993. – 1 т.– 415 с.
40. Маслова, И. Особенности российского рынка труда [Текст] / И. Маслова // Человек и труд. – 2009. – № 3. – С. 23–26.
41. Международные экономические отношения [Текст]: учебник / под ред. Б. М. Смитиенко. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
42. Микроэкономика [Текст]: учеб. пособие /А. В. Бондарь, В. А. Воробьев, Н.Н. Сухарева [и др.]; под ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. – 2-е изд. – Минск: БГЭУ, 2009. – 415 с.
43. Микроэкономика. Теория и российская практика [Текст]: учебник / под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. – 7-е изд. стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 624 с.
44. Минсельхоз расставил акценты [Текст] // Коммерсантъ. – 2009. – 3 августа. – С.1.
45. Мировая экономика [Текст]: учеб. / под ред. Б. М. Смитиенко. – М.: Юрайт, 2009. – 581 с.
46. Мировая экономика [Текст]: учеб. / под ред. И. П. Николаевой. – М.: Проспект, 2009. – 240 с.
47. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст]: учебник / под ред. проф. А. С. Булатова, проф. Н. Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008. – 654 с.
48. Мэнкью, Н. Г. Принципы экономики [Текст]: учебник / Н. Г. Мэнкью / пер. англ. - 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.
49. Носова, С. С. Экономическая теория для бакалавров [Текст]: учебное пособие / С. С. Носова, В. И. Новичкова. – М.: КНОРУС, 2009. – 368 с.
50. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики [Текст]: учебник для студ. вузов / Р. М.Нуреев. – М.: Норма, 2009. – 560 с.
51. Нусратуллин, В. К. Аграрная политика: макроэкономические аспекты [Текст]: уч. пособие / В. К. Нусратуллин. – Уфа: РИО БАГСУ, 1998. –117 с.
52. Нусратуллин, В. К. Рента и регулирование экономических отношений (в новейшей модели экономики) [Текст] / В. К. Нусратуллин. – Уфа: ИЭС УНЦ РАН, 1996. – 256 с.

53. О ФАС России [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации – режим доступа: <http://www.fas.gov.ru>. – 11.04.2011.
54. Олейник, А. Н. Институциональная экономика [Текст]: уч. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
55. Орлова, Е. Проблемы реализации гарантий в сфере занятости [Текст] / Е. Орлова // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2009. – № 2. – С. 52–57.
56. Остапенко, Ю. М. Экономика труда [Текст] / Ю. М. Остапенко. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 262 с.
57. Пети, В. Трактат о налогах и сборах [Текст] / Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконом-Ключ, 1993. – 478 с.
58. Политическая экономия [Текст] / под ред. В. В. Радаева. – М.: МГУ, 1992. – 414 с.
59. Рикардо, Д. Начала политической экономии и податного обложения [Текст] / Д. Рикардо. – М.: Огиз-Соцэкгиз, 1935. – 333 с.
60. Российский статистический ежегодник. 2009 [Текст]: Стат. сб. / Росстат. – М.: 2009. – 795 с.
61. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия [Текст] / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 825 с.
62. Сажина, М. А. Экономическая теория [Текст]: учебник / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 608 с.
63. Самуэльсон, П. Экономика [Текст]: В 2-т. – М.: АЛГОН, 1992. – 1 т. – 332 с.
64. Сафрончук, М. В. Микроэкономика [Текст]: учебное пособие / М.В. Сафрончук. – М.: Эскмо, 2009. – 256 с.
65. Селищев, А. С. Практикум по микроэкономике [Текст] / А. С. Селищев. – СПб.: Питер, 2006. – 208 с.
66. Сельское хозяйство Республики Башкортостан [Текст]: статистический сборник. – Уфа: Башкортостан, 2010 г. – 118 с.
67. Сельское хозяйство России и зарубежных стран [Текст]: аналитико-статистический сборник / под общ. ред. В. И. Назаренко. М.: ВНИИТЭИагропром, 2000. – 115 с.
68. Серова, Е. В. Аграрная экономика [Текст]: учеб. / Е.В. Серова. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 365 с.
69. Симкина, Л. Г. Экономическая теория [Текст]: учебник / Л. Г. Симкина. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 364 с.
70. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
71. Статистика Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Уфа: Башкортостанстат, 2009. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
72. Тарануха, Ю. В. Микроэкономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям [Текст] / Ю. В. Тарануха; под общ. ред. проф. А. В. Сидоровича. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 608 с.

73. Тарануха, Ю. В., Земляков, Д. Н. Микроэкономика [Текст]: учебник / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
74. Тарасевич, Л. С. Микроэкономика [Текст]: учебник / Л.С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леуский. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2011. – 541 с.
75. Тотьев, К. Ю. Конкуренция и монополии. Правовые аспекты регулирования [Текст] / К. Ю. Тотьев. – М.: Юристь, 1996. – 264 с.
76. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки «отношенческая контрактация» [Текст] / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
77. Федеральный закон «О защите конкуренции»: от 26 июля 2006 г. №135–ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 08.07.2006 г.: одобр. Советом Федерации 14.07.2006 г. (ред. от 11.03.2011) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
78. Финишная кривая [Текст] // Российская газета. – 2005. – 18 мая. – С.5.
79. Чепурин, М. Н. Сборник задач по экономической теории: микроэкономика и макроэкономика [Текст] / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселёва, С.В. Ермилова и др. – Киров: АСА, 2007. – 248 с.
80. Шаститко, А. Адвокатирование конкуренции как часть конкурентной политики [Текст] / А. Шаститко, С. Авдашева // Вопросы экономики. – 2005. – №12. – С. 109–121.
81. Экономика [Текст]: учебник / под ред. А. С. Булатова. – 4-е изд., перераб. и доп.. – М.: Экономистъ, 2008. – 831 с.
82. Экономика переходного периода [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и др. экон. специальностям / Е. В.Красникова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2006. – 341 с.
83. Экономика труда [Текст] / под ред. Н. А. Горелова. – СПб.: Питер, 2009. – 704 с.
84. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 1 т. [Текст]: учебник – 16-е изд., англ. / Макконнелл К., Брю С.: ИНФРА-М, 2008. – 972 с.
85. Экономическая теория (Политэкономия) [Текст]: учебник / под общей редакцией акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 640 с.
86. Экономическая теория [Текст]: учебник / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб.: СПбГУЭФ; Питер, 2008. – 544 с.
87. Экономическая теория [Текст]: учебник / под ред. Добрынина А. И., Тарасевича Л. С. – М.: Питер, 2010. – 556 с.
88. Экономическая теория [Текст]: учебник / под ред. Камаева В. Д. – М.: Владос, 2007 – 576 с.
89. Экономическая теория [Текст]: учебник. – Изд. испр. и доп. / под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 672 с.
90. Экономическая теория. Экспресс-курс [Текст]: учебное пособие / кол. авторв; под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной, А. Ю. Юданова. – 5-е изд. – М.: КНОРУС, 2010. – 606 с.

91. Экономическая теория: микро- и макроэкономика [Текст] / А. М. Гатауллин, Р. С. Гайсин, Ю. Р. Стратонович и др. // под ред. А. М. Гатауллина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 432 с.
92. Экономическая теория: учебник [Текст] / под. ред. В. И. Бархатова, Г. П. Журавлевой. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 848 с.
93. Янбарисов, Р. Г. Экономическая теория [Текст]: учеб. пособие / Р. Г. Янбарисов. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 624 с.