

Р. И. Хасбулатов

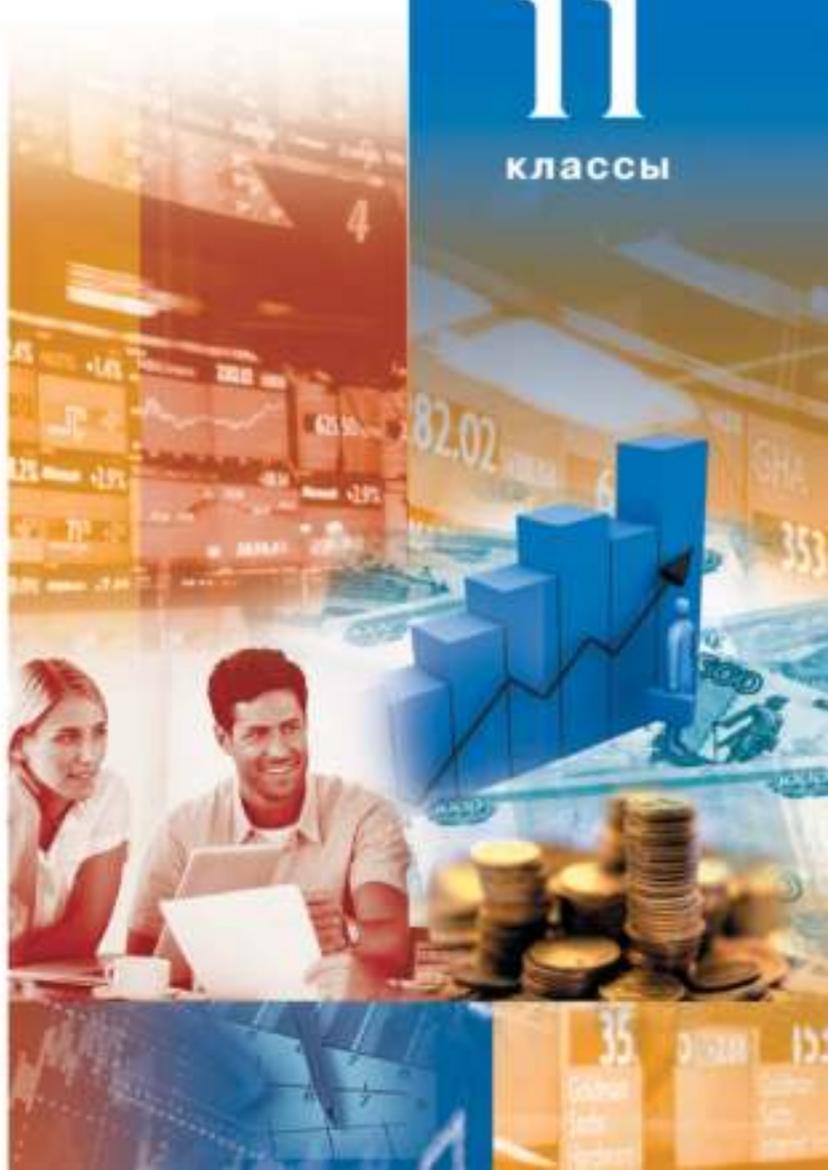
# ЭКОНОМИКА



БАЗОВЫЙ И УГЛУБЛЁННЫЙ  
УРОВНИ

10  
11

классы



дрофа

Р. И. Хасбулатов

# ЭКОНОМИКА

Учебник

Рекомендовано  
Министерством просвещения  
Российской Федерации

БАЗОВЫЙ И УГЛУБЛЁННЫЙ  
УРОВНИ

10  
11

классы

МОСКВА



2019

| российский учебник

# Оглавление

Введение .....	6
<b>Глава 1. Экономика: наука и хозяйство. Главные вопросы экономики</b> .....	8
§ 1. Экономика как наука .....	8
§ 2. Проблема выбора в экономике .....	16
§ 3. Факторы производства, производительность труда .....	20
<b>Глава 2. Экономическая система государства</b> .....	27
§ 4. Типы экономических систем: традиционная, рыночная, централизованная, смешанная .....	27
§ 5. Типы экономических систем: смешанная экономическая система .....	32
<b>Глава 3. Спрос</b> .....	37
§ 6. Понятие о рынке. Спрос и его содержание .....	37
§ 7. Величина спроса .....	42
<b>Глава 4. Предложение</b> .....	50
§ 8. Закон предложения .....	50
§ 9. Равновесная цена. Эластичность предложения .....	53
<b>Глава 5. Цена и стоимость. Альтернативная стоимость</b> .....	59
§ 10. Цена товара. Функции цен* .....	59
§ 11. Ценовой механизм. Стоимость товара* .....	63
<b>Глава 6. Конкуренция. Типы рынков</b> .....	67
§ 12. Понятие конкуренции, её сущность* .....	67
§ 13. Рыночные структуры. Модели современного рынка* .....	71
§ 14. Несовершенная конкуренция. Антимонопольная политика* .....	75
<b>Глава 7. Доходы и расходы</b> .....	80
§ 15. Доходы. Сбережения .....	80
§ 16. Расходы. Закон Энгеля .....	88
§ 17. Страхование и страховые услуги* .....	91
<b>Глава 8. Банки и банковская система</b> .....	96
§ 18. Банки. Формирование банковской системы* .....	96
§ 19. Кредиты и депозиты .....	100

<b>Глава 9. Деньги и финансы</b> .....	112
§ 20. Происхождение и функции денег .....	112
§ 21. Денежное обращение .....	118
<b>Глава 10. Фондовая биржа</b> .....	128
§ 22. Фондовые биржи, их деятельность* .....	128
§ 23. Фондовый рынок (рынок ценных бумаг). Внебиржевой рынок ценных бумаг* .....	134
<b>Глава 11. Рынок труда. Безработица. Профсоюзы</b> .....	140
§ 24. Рынок труда .....	140
§ 25. Безработица. Профсоюзы .....	145
<b>Глава 12. Фирма — главное звено рыночной экономики</b> .....	153
§ 26. Фирмы и их задачи .....	153
§ 27. Виды издержек .....	165
<b>Глава 13. Менеджмент и маркетинг</b> .....	177
§ 28. Менеджмент* .....	177
§ 29. Маркетинг* .....	185
<b>Глава 14. Государственные финансы</b> .....	191
§ 30. Государственные финансы. Государственный бюджет .....	191
§ 31. Налоги — главный источник государственного бюджета .....	195
§ 32. Виды налогов. Механизм налогообложения .....	200
<b>Глава 15. Государство и экономика</b> .....	209
§ 33–34. Роль государства в экономике .....	209
<b>Глава 16. Основные макроэкономические показатели</b> .....	220
§ 35. Валовой внутренний продукт и валовой национальный продукт .....	220
§ 36. ВВП и ВНП на душу населения. Национальный доход .....	224
<b>Глава 17. Экономический рост</b> .....	236
§ 37. Экономический рост. Факторы экономического роста .....	236
§ 38. Современная трактовка экономического роста. Мультипликатор и акселератор* .....	240
<b>Глава 18. Цикличность развития экономики</b> .....	246
§ 39. Циклическое развитие — свойство капиталистической экономической системы* .....	246
§ 40. Фазы экономического цикла. Кризисы .....	251

<b>Глава 19. Международная торговля</b> .....	256
§ 41. Международная торговля. Валютные курсы*	256
§ 42. Свободная торговля и протекционизм. Всемирная торговая организация (ВТО)* .....	266
<b>Глава 20. Российская Федерация в системе мирового хозяйства</b> .....	275
§ 43–44. Место Российской Федерации в системе мирового хозяйства* .....	275
<b>Глава 21. Экономические проблемы глобализации</b> .....	285
§ 45–46. Глобальные экономические проблемы современности* .....	285
<b>Приложение</b> .....	293
Алгоритм работы с кейсом .....	293
Алгоритм написания эссе на экономическую тему .....	293
Деловая игра «Защита прав потребителей» .....	295
Проект «Мой бизнес-план» .....	297
Темы исследовательских (проектных) работ .....	299
Словарь терминов и определений .....	300

Экономика не является сферой приложения сил только профессиональных экономистов. В повседневной жизни в ней участвуют все члены общества. В современной рыночной экономике быть экономистом обязан каждый. Это обусловлено необходимостью в любом деле учитывать соотношения затрат и выгод, что придаёт экономический аспект любому виду деятельности людей.

Экономика — это прежде всего люди с их умениями и навыками. Вне человека, семьи и общества в целом нет и не может быть никакой экономики. В свою очередь, созданная человеком экономика сама оказывает активное влияние на формирование и развитие человеческой личности.

Экономика играет огромную роль в жизни общества. Во-первых, потому, что она обеспечивает людей материальными условиями их существования — продуктами питания, одеждой, жильём и иными предметами потребления. Во-вторых, потому, что экономическая сфера жизни общества является решающей, определяющей ход всех происходящих в обществе процессов.

Развитие общества и его экономическая жизнь тесно взаимосвязаны. Они соотносятся между собой как целое и его часть. Экономическая жизнь, испытывая на себе влияние других сфер общественной жизни (социальной, политико-правовой, духовной), в свою очередь, также существенно влияет на эти сферы и на общество в целом. Этот вывод подтверждают следующие положения:

- существование общества невозможно без постоянного производства материальных благ;
- экономические отношения активно влияют на политическую жизнь общества;
- в процессе производства создаются необходимые материальные условия для развития духовной жизни общества (здания библиотек, театров, оборудование для издания книг, газет и т. п.).

Произошедшие в обществе экономические перемены стали прежде всего следствием научно-технической революции, реального превращения науки в непосредственную производительную силу. Компьютеризация и информатизация стали реальностью общественного производства. Появились совершенно новые технологии,

и значительно возросла скорость их внедрения. Все эти перемены требуют развития творческих, индивидуальных качеств и способностей основного участника производства — человека, и в первую очередь молодого человека. Будущее нашей страны за вами, готовыми к экспериментам и открытыми для всего нового. Именно вам предстоит поднимать Россию на новый уровень.

Предлагаемый вашему вниманию учебник по экономике рассчитан на два года обучения и предназначен для базового и углублённого уровней обучения. Материал, предназначенный для углублённого обучения, отмечен в тексте звёздочкой (\*).

В начале каждой главы даются проблемные вопросы, ответить на которые вы сможете, прочитав весь её материал. Главы завершаются основными выводами; в конце каждого параграфа даны вопросы и задания, которые нацеливают вас на самопроверку, поиск информации, творческую работу, решение практических задач, а также на подготовку к единому государственному экзамену.

В приложении к учебнику вы найдёте материалы, которые понадобятся не только в процессе выполнения заданий по экономике, но и по другим предметам, а также в повседневной жизни. Они помогут вам развивать умения определять задачи, решение которых необходимо для достижения поставленных целей, планировать последовательные действия, прогнозировать результаты работы, анализировать итоги деятельности, совершенствовать навыки работы с информацией (извлекать информацию из различных источников, анализировать, систематизировать, представлять различными способами) и т. д.

Желаем вам успехов!

# 1

ГЛАВА

## ЭКОНОМИКА: НАУКА И ХОЗЯЙСТВО. ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Что такое экономика?

Что изучает экономическая наука?

Почему экономика не может производить столько товаров и услуг, сколько необходимо обществу?

Земля, труд, капитал, предпринимательство — почему они являются основными факторами производства?

Что такое производительность труда?

### § 1. Экономика как наука

**Что изучает экономика.** Экономика как наука имеет достаточно длинную историю. Уже в Древнем Египте, Китае и Персии вели подсчёты богатства, которым обладает государство, сколько денег направляется на содержание верховных правителей, государственного аппарата, армии, в каком состоянии находятся сельское хозяйство, ремёсла, торговля; как живёт население, во сколько обходится строительство пригационных сооружений, пирамид, военные кампании и т. д.

В Древней Греции и Риме хозяйственными вопросами занимались, используя знание экономических процессов и бухгалтерии. Об этом упоминается в трудах Платона, Аристотеля, Цицерона и мемуарах Цезаря. Само понятие «экономика» произошло от сочетания древнегреческих слов «ойкос» — «дом», «хозяйство» и

«номос» — «закон» и буквально означает «закон дома». Считается, что автор понятия «экономика» — древнегреческий мыслитель Ксенофонт (430—355 до н. э.). Аристотель (384—322 до н. э.) развил положение об экономике как учении о ведении домашних хозяйств до её осмысления как более широкого понятия, включающего целый комплекс взаимосвязанных вопросов — использование труда, деньги и денежный обмен, торговые операции и т. д. Поэтому правильнее считать первыми авторами понятия «экономика» обоих этих античных мыслителей.

Условия, которые позволили сформулировать основные теоретические положения экономики как науки, сложились к XVI—XVII вв., по мере ликвидации остатков Средневековья, открытия новых континентов и территорий, колонизации новых земель, установления регулярных торговых сообщений. Это была эпоха интенсивного развития торговых связей. В XVIII—XIX вв. появились выдающиеся экономисты, которые осуществляли тщательный анализ экономического развития, торговли, денежного обращения. Большой вклад в развитие экономической теории внёс английский экономист Адам Смит, который сформулировал основные экономические положения, остающиеся актуальными и сегодня. В 1776 г. в Лондоне вышла его книга «Исследование о природе и причинах богатства народов».



Адам Смит  
(1723—1790)

Адам Смит показал и объяснил, что главным и определяющим мотивом предпринимательской деятельности является личный, эгоистический интерес человека к улучшению своего материального положения, получению прибыли, дохода. Этот интерес следует стимулировать, создавая необходимые условия. В условиях конкуренции эгоистические интересы большого числа предпринимателей, сталкиваясь там, где происходит реализация их товаров, будут нейтрализовать попытки устанавливать завышенные цены. В результате такой конкуренции общество будет постоянно обеспечивать свои потребности в нужных товарах по разумным ценам.

Термин «экономика» имеет два значения. Во-первых, это способ организации хозяйственной деятельности людей *в целях* создания материальных благ и регулирования потребностей общества.

Мы можем говорить об экономике страны, экономике отрасли, экономике предприятия (компании), экономике домохозяйства. Во-вторых, это теоретическая наука, исследующая законы поведения участников процесса хозяйственной деятельности, способы удовлетворения безграничных потребностей при ограниченных ресурсах.

**Предмет и методы экономической теории.** *Экономическая теория* — это общественная наука, которая изучает хозяйственную деятельность в различных экономических системах, экономические законы и закономерности, экономическое развитие страны и мира. *Предметом* экономической теории является исследование наиболее общих, существенных связей и взаимосвязей в экономике страны (стран), мировой экономике и международных экономических отношениях, закономерностей, внутренние присущих экономическим процессам, развитию рыночной и других типов экономики. Она изучает развитие способа производства и распределения, направления использования результатов труда и отношения собственности. Теоретическое выражение экономических общественно-производственных отношений происходит через экономические категории — общественное разделение труда, товар, деньги, капитал, национальное богатство и т. д.

Экономическая теория делится на два основных раздела: микроэкономику и макроэкономику. **Микроэкономика** изучает явления на уровне фирмы, рынка, поведение экономических агентов: индивидуумов, домохозяйств, предприятий, владельцев первичных производственных ресурсов; исследует скрытые закономерности и связи между экономическими явлениями. Микроэкономика оперирует такими категориями, как спрос, предложение, цена, издержки, прибыль и др. **Макроэкономика** изучает явления на уровне страны; исследует явные закономерности и связи между экономическими явлениями. Макроэкономика оперирует такими категориями, как ВВП, ВНП, совокупный спрос, совокупное предложение, экономический рост, уровень занятости населения и др.

Экономика (и экономическая теория) изучает четыре стадии деятельности, которые охватывают главные процессы экономического развития: производство, распределение, обмен, потребление.

**Производство** — это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека.

**Распределение** — это процесс определения доли, количества и пропорций, в которых каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведённом продукте.

**Обмен** — это процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей в обмене товаров и услуг.

**Потребление** — это процесс использования результатов производства для удовлетворения определённых потребностей.

Все процессы находятся во взаимосвязи и взаимодействии. Соотношение и взаимосвязь четырёх процессов хозяйственной деятельности выражаются следующим образом. Основа жизни и источник прогресса человеческого общества — производство. Оно является исходным пунктом хозяйственной деятельности. Потребление — конечный пункт производства, распределение и обмен — промежуточные стадии, связывающие производство с потреблением (хотя производство является первичной стадией, оно служит потреблению). Потребление образует конечную цель и мотив производства, поскольку в потреблении продукт выбирается потребителем. Именно поэтому потребление диктует новый заказ производству — удовлетворённая потребность рождает новую потребность. Развитие потребностей является движущей силой развития производства. Но возникновение самих потребностей обусловлено производством.

Распределение и обмен продукта зависят от производства, так как распределять и обменивать можно только то, что произведено. Но, в свою очередь, они оказывают активное обратное воздействие на производство: качество изделий, масштабы выпуска, ассортимент и пр.

Основные средства (факторы) производства — **земля, труд, капитал, предпринимательство, знания**. Люди, обладающие знаниями и опытом, приводят факторы производства в действие, и вместе они составляют **производительные силы** общества.

**Процесс труда** — это материальная основа процесса производства. Процесс производства материальных благ и услуг включает в себя не только процесс труда, но и экономические отношения работников в процессе трудовой деятельности. Известно, что именно труд создал человека и является главным фактором его развития. Принижение значения труда, в частности через его малую оплату, свойственно слаборазвитым странам. И пока сохраняется такая ситуация, эти страны никогда не смогут выбраться из разряда

отстающих, притом что другие факторы производства в них могут быть развиты достаточно хорошо.

Главной составляющей процесса труда является сознательная человеческая деятельность, направленная на объекты труда с использованием средств труда.

**Объекты труда** — это то, на что направлен труд человека в целях создания будущего готового продукта (товара). Это могут быть как материалы (руда, круглый лес и т. д.), так и узлы и детали для сбора сложной машины.

**Средства труда** — это инструменты, которые человек использует, преобразуя объекты труда (оборудование, станки и т. д.).

**Главные вопросы экономики.** Каждый человек, в какой бы стране он ни жил, постоянно нуждается в самых обычных предметах гигиены, продуктах питания, бытовой технике и т. д. Все эти товары производит, распределяет и реализует экономика.

Экономика страны, если рассматривать её с точки зрения конкретных объектов, — это весь народно-хозяйственный комплекс, состоящий из огромного числа разных предприятий (компаний). Одни из них добывают сырьё (руду, уголь, нефть, газ), другие перерабатывают добытое сырьё, третьи производят полуфабрикаты, автомобили, мебель, другие товары, четвёртые поставляют товары в распределительные сети (магазины), пятые специализируются на ремонте наших квартир и т. п. Всё это — *товары*, или *материальные блага*, производимые экономикой.

Экономика не только производит, но и оценивает в денежной форме всё то, что произведено и куда-то доставлено и реализовано.

Не менее важная часть экономики — *сфера услуг*. Лечение, образование, новая технологическая идея и разработка, продажа художественной ценности или организация её выставки, выступление артиста, заказ пиццы по телефону и т. д. — это не «вещи», а, скорее, процесс, вид деятельности, без которого нашу жизнь уже невозможно представить. Так, если деятельность по лечению человека — это услуга, то результат — его выздоровление. Посещение художественной выставки или музыкального концерта — это услуга, а результат — эстетическое удовольствие. Отдых на морском побережье или в горах помогает снять усталость и стрессы. Значение сферы услуг в жизни человека постоянно возрастает, поскольку люди нуждаются не только в вещах, но и в услугах, обеспечивающих более комфортные условия жизни.

Если молодые граждане, вступающие в активную жизнь, хотят быть хорошо информированными, им необходимо знать основы экономики, понимать, как она организована и функционирует. Не секрет, что самые жаркие дискуссии в обществе кипят вокруг экономики и экономической политики правительства.



Джон Мейнард  
Кейнс  
(1883–1946)

Прав был великий английский экономист XX в. Джон Мейнард Кейнс, когда писал: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого». При этом необходимо учитывать, что все современные экономические и политические учения так или иначе сложились под влиянием учений экономистов прошлых эпох — Адама Смита, Давида Рикардо, Джона Стюарта Милля, Карла Маркса и Джона Мейнарда Кейнса.

Самый простой подход к экономике состоит в том, что экономика является процессом преобразования имеющихся в распоряжении общества ресурсов в продукты, которые должны удовлетворять как производственные, так и непроизводственные потребности общества и его членов. Процесс функционирования экономики может быть представлен в виде схемы (рис. 1).



Рис. 1. Процесс функционирования экономики



Рис. 2. Главные вопросы экономики

Соответственно ресурсы являются входом, процесс производства продукции — центральным элементом, процесс её использования — выходом, личное потребление — прямой связью, а восстановление ресурсов — обратной связью в экономике.

Таким образом, в основе экономической науки находятся отношения по производству товаров и услуг, т. е. по производству **материальных благ**. Товары и услуги — это и есть те блага, с помощью которых человек удовлетворяет свои потребности.

Экономисты выделяют три основных объекта изучения экономической теории (рис. 2).

- *Что, какие товары и услуги должны быть произведены и в каком количестве?*
- *Как, каким образом эти товары и услуги должны быть произведены?*
- *Для кого должны быть произведены эти товары и услуги?*

Другими словами, экономическая наука изучает, как и каким образом общество распоряжается своими ресурсами — природными богатствами, техникой, знаниями и опытом людей и их способностями обеспечения достойной жизни своих граждан. Для достойной жизни человек должен иметь возможность удовлетворить основные (базовые) потребности в пище, одежде, жилье. Это позволит ему заниматься делом, не подчиняя всю энергию удовлетворению физиологических потребностей.

Решить основную проблему: «Что», «Как» и «Для кого» производить товары и услуги в нужных обществу объёмах и нужного качества – было бы легко, если бы не ограниченность ресурсов. Она проявляется как в естественно-природном происхождении (природные богатства), так и в производстве (изделия, услуги). Производство здесь сталкивается с действием закона редкости. И даже мощные экономики мира не могут полностью обеспечить людей в соответствии с их потребностями. На протяжении столетий проблема удовлетворения потребностей людей была сложнейшей задачей.

**Ограниченность ресурсов и рост потребностей.** В отличие от ресурсов потребности человека постоянно растут. Имея определённый достаток, люди хотят покупать более качественные продукты питания, одежду, предметы быта, роскоши. Это с одной стороны. С другой – экономика производит всё больше новых товаров и услуг, которые вбрасываются на рынок, а люди стремятся их приобрести, несмотря на свои ограниченные возможности. Почти 150 лет назад Карл Маркс сформулировал закон о повышении потребностей общества. Этот закон актуален в настоящее время, когда постоянно меняется мода, на прилавках магазинов появляются горы новой одежды, парфюмерии, украшений, производятся новые машины и т. д. А реклама и маркетинг постоянно предлагают всё новые товары и услуги. Люди не хотят пользоваться устаревшими, немодными товарами.

Поэтому можно говорить только о некоей модели «разумного потребления».

**Экономическая теория** изучает отношения, связанные с производством, обращением, обменом и потреблением материальных благ и услуг в условиях ограниченности ресурсов.

Как и каким образом осуществляется производство товаров и услуг, их распределение, каков характер движения материальных, финансовых и человеческих ресурсов, каким образом они распределяются (куда распределяются) – основные вопросы, на которые призван ответить предмет экономика.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ экономика ♦ производство ♦ распределение ♦ обмен ♦ потребление
- ♦ производительные силы ♦ объекты труда ♦ средства труда

1. Дайте определение экономики как науки.
2. Какие стадии хозяйственной деятельности вы знаете?
3. Какие три главных вопроса изучает экономика?
4. Приведите примеры экономических благ.
5. В чём сущность закона редкости и закона роста потребностей?
- 6\*. Могут ли свободные блага, такие как вода, воздух, солнечный свет, стать экономическими? Свой ответ обоснуйте.
- 7\*. В чём различие понятий «блага» и «услуга»?
8. Подготовьте презентацию об Адаме Смите.

## § 2. Проблема выбора в экономике

**Рациональное поведение потребителя.** Исходя из закона редкости, потребитель стремится приобрести необходимый ему товар, используя ограниченные ресурсы, которыми он располагает. Каждый раз ему приходится решать, какой товар купить сейчас, а покупку какого придётся отложить, так как денег хватает только на один. Таким образом, потребитель как бы оценивает полезность для него каждого товара, выбирая тот, в котором нуждается в первую очередь.

Экономисты считают *рациональным потребителем* того, кто стремится максимально удовлетворить свои потребности, исходя из имеющихся возможностей.

Выбор каждого человека индивидуален. Каждый старается удовлетворить свою личную потребность, которая, с точки зрения другого человека, может казаться примером «нерационального» выбора. Если старшеклассник истратил деньги, подаренные ему на день рождения, на билет на рок-концерт, его родители назовут его выбор нерациональным. Они ожидали, что их ребёнок приобретёт «нужную» вещь. С точки зрения экономистов, этот ученик поступил как рациональный потребитель, если он просмотрел несколько сайтов и купил вожеленный билет по самой низкой из возможных цен. Поэтому одним из качеств, присущих рациональному потребителю, является способность найти информацию о товаре и правильно её интерпретировать.

**Альтернативная стоимость.** Проблема выбора в экономике возникает из-за ограниченности ресурсов и безграничности по-

требностей. Ограниченность отражает разрыв между общей суммой благ, которые необходимы субъектам для удовлетворения разнообразных потребностей, и возможностями их производства. Проблема выбора стоит перед каждым субъектом экономической деятельности: потребителю необходимо максимально удовлетворить потребности при ограниченном доходе; производителю необходимо получить максимальную прибыль при эффективной комбинации факторов производства; правительство ставит перед собой задачу максимального удовлетворения общественных потребностей.

Так как человек не может в полной мере удовлетворить свои потребности из-за ограниченности ресурсов, которыми он располагает, ему постоянно приходится делать выбор. Часть товаров и услуг, которые потребитель хотел бы приобрести, но не смог из-за нехватки средств или времени, составляют альтернативную стоимость его выбора.

Слово «альтернатива» означает вариант в ситуации выбора. В жизни множество ситуаций, когда приходится выбирать между большим количеством вариантов. В этом случае экономисты предлагают распределить их по важности, значимости, привлекательности — распределить «по рангу» (проранжировать). Следующий за выбранным вариант и будет альтернативной стоимостью.

**Альтернативная стоимость** — это условная ценность наилучшего, следующего за выбранным, варианта.

Например, во время каникул вам предлагают работу курьера с оплатой 250 р. в час или распространителя рекламной продукции с оплатой 100 р. в час, а вы предпочли отдыхать и не работать. Альтернативной стоимостью вашего выбора будет 250 р. Не 350 (мы не можем суммировать взаимоисключающие варианты) и не 100 (у нас есть более выгодный вариант).

Таким образом, чтобы правильно ответить на вопрос об альтернативной стоимости, нужно:

- выстроить «линейку» вариантов по убыванию их привлекательности: отдых (1-е место) — работа за 250 р. (2-е место) — работа за 100 р. (3-е место);
- выбрать самый лучший вариант и мысленно исключить его из списка;
- посмотреть, какой вариант находится на 2-м месте. Это и будет искомым ответ — альтернативная стоимость вашего выбора.

**Альтернативная стоимость** — это лучшее из того, что отверг потребитель, т. е. упущенная выгода. Например, вы не можете одновременно пойти с друзьями на каток и посетить кинотеатр. К тому же вам нужно писать домашнее сочинение. Если посещение катка было для вас предпочтительнее киносеанса, но вы остались дома и написали сочинение, то альтернативной стоимостью вашего выбора будет катание на коньках.

Денежным выражением альтернативной стоимости являются альтернативные издержки. Например, если вы отказались от покупки телевизора за 25 000 р. и предпочли купить туристическую путёвку для отдыха на море, то стоимость телевизора будет альтернативными затратами вашего выбора.

**Кривая производственных возможностей.** Проблема выбора стоит не только перед отдельным человеком, но и перед обществом, страной в целом. Так как возможности любой экономики ограничены имеющимися ресурсами, возникает проблема выбора, при которой производство одного товара в большем объёме приводит к уменьшению выпуска другого товара. Эту закономерность описывает экономическая модель, которую называют *кривой производственных возможностей* (КПВ). При построении такой кривой учитывают два неизменных условия: 1) все ресурсы экономики должны быть задействованы полностью; 2) имеющиеся технологии в краткосрочном периоде остаются неизменными.

С помощью кривой производственных возможностей можно описывать как экономику страны в целом, так и экономику отдельных предприятий и домохозяйств (рис. 3).

КПВ обозначает границы максимально возможного одновременного производства двух видов товаров, в данном случае — картофеля и книг, при полном использовании ресурсов. Полное использование ресурсов означает, что прирост одного результата может идти только за счёт уменьшения другого результата.

На графике представлены альтернативные варианты (точки А, В, С, D) производственных возможностей выпуска картофеля и книг. Точка N внутри кривой означает неполное или неэффективное использование ресурсов. Точка S вне кривой недостижима при данном количестве ресурсов и имеющихся технологиях.

КПВ — это совокупность точек, показывающих различные варианты максимальных объёмов производства двух продуктов, которые могут быть созданы при полной занятости и использовании всех имеющихся в экономике ресурсов.

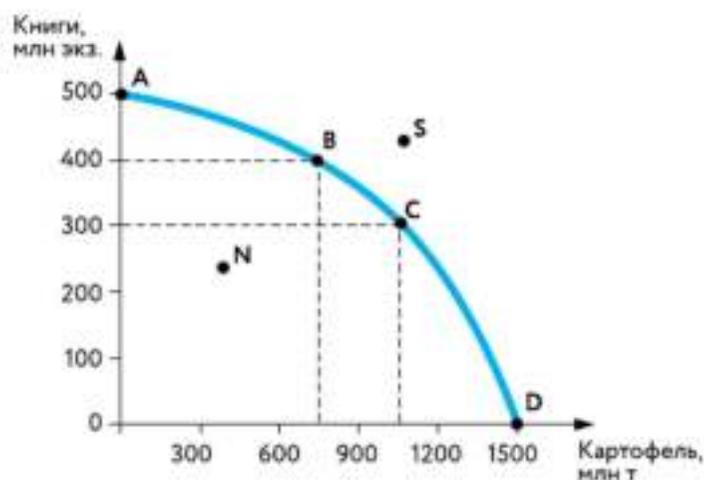


Рис. 3. Кривая производственных возможностей

Точка на кривой производственных возможностей	Производство картофеля, млн т	Производство книг, млн экз.
A	0	500
B	750	400
C	1050	300
D	1500	0

Таким образом, анализ кривой производственных возможностей приводит нас к выводу: в краткосрочном периоде при увеличении выпуска одного вида продукции возрастают альтернативные издержки каждой единицы прироста этой продукции.

Если ресурсы для производства двух продуктов являются полностью взаимозаменяемыми, то КПВ будет иметь вид прямой линии.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ рациональный потребитель ♦ альтернативная стоимость
- ♦ кривая производственных возможностей

1. Кого экономисты считают рациональным потребителем?
- 2\*. На день рождения Сергею подарили некоторую сумму денег. Он хотел приобрести скейтборд или новый смартфон. Третьим в списке его предпочтений был поход в клуб с друзьями. Сергей сделал выбор в пользу смартфона. Что явилось альтернативной стоимостью его выбора?
- 3\*. **Задача.** Студент Николай отказался от вечерней работы официантом с зарплатой 20 000 р. в месяц, кроме того, он мог бы работать репетитором, получая 15 000 р. в месяц. Вместо этого Николай пошёл на платные дополнительные курсы немецкого языка стоимостью 5000 р. в месяц. Какова альтернативная стоимость его выбора? Какую сумму составит упущенная выгода?
- 4\*. **Задача.** На одном поле фермер может выращивать свёклу или морковь. Если он засеет поле свёклой, то его урожай составит 2000 кг. Если он засеет поле морковью, то его урожай составит 4000 кг. Альтернативные издержки выращивания 1 кг свёклы равны:  
а) 0; б) 1 кг моркови; в) 2 кг моркови; г) 2000 кг моркови; д) 1 кг свёклы.  
Составьте КПВ к данной задаче.

### § 3. Факторы производства, производительность труда

**Факторы производства.** Почти все блага не существуют в природе в готовом виде, за исключением некоторых видов сырья (нефть, газ, уголь) и даров природы. Поэтому общество вынуждено непрерывно заниматься производством нужных ему материальных и нематериальных благ. Под **производством** понимается процесс воздействия человека на природу с целью создания материальных и нематериальных благ.

Со времён Адама Смита принято рассматривать три главных фактора производства (их также называют производительными силами общества). Это земля, труд и капитал. В настоящее время некоторые экономисты рассматривают как факторы производства также предпринимательство и информацию (рис. 4).

**Земля** является единственным источником питания населения. Никакая гениальная инженерия не заменит роль земли как источника получения полноценных продуктов питания. Кроме того, на земле стоят жилые дома, школы, больницы, фабрики, заводы, производст-



Рис. 4. Факторы производства

венные помещения, железнодорожные линии, энергосистемы, трубопроводы; из недр земли добываются полезные ископаемые и т. д. Поэтому к фактору «земля» относят все виды природных ресурсов. Собственник природных ресурсов получает доход, называемый *земельной рентой*.

Рынок земли, или рынок землепользования, понимается как система общественно-экономических отношений по поводу владения землёй, основой которых является рента, составляющая цену земли. Субъектами этого рынка являются землевладельцы и арендаторы. При продаже земли её цена определяется, как в случае любого товара, спросом и предложением.

**Труд** выступает, безусловно, главнейшим фактором производства. Только через труд приводятся в движение все другие факторы производства. Высококвалифицированный труд уже стал главным источником процветания наиболее развитых стран мира. Происходит процесс интеллектуализации труда, его усложнение и соответственно удорожание. Он всё более ассоциируется с понятием «человеческий капитал», предполагающим необходимость непрерывного обучения и связанным с ростом стоимости затрат на эти цели. Доходом собственника трудового ресурса является *зарбот-*

*ная плата.* Более 70% населения в современном мире живёт за счёт своей заработной платы.

**Капитал** (или средства производства) — это здания, сооружения, машины, станки, оборудование, средства сбыта, полуфабрикаты, используемые в производстве. Другими словами, это все материальные блага, которые специально созданы людьми для осуществления производственного процесса в целях производства материальных благ и услуг, необходимых обществу. Доход собственника капитала — это *процент*.

Естественно, сами по себе земля, труд и капитал не могут ничего создавать. Человек или группа людей (предпринимателей), которые решают организовать какое-либо производство, берут на себя ответственность (и риск) за использование этих факторов и распоряжение ресурсами. Предприниматели должны обладать определёнными предпринимательскими способностями. Ожидание выгоды, прибыли — движущий мотив принятия ответственности за решения, сопряжённые с риском со стороны предпринимателя.

**Предпринимательство** — это инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая ими под свою имущественную ответственность, целью которой является получение прибыли. Доходом предпринимателя является *прибыль*.

Соединение факторов даёт обществу результат производства в форме продукта (*товара*). Нет производства ради самого производства. Получение заданного продукта — цель производства.

Распределение доходов в обществе непосредственно связано с рыночной оценкой ресурсов, т. е. факторов производства (см. рис. 4).

Продукты, необходимые обществу, создаются всеми имеющимися ресурсами, вместе взятыми. Задолго до Адама Смита другой знаменитый английский экономист, У. Петти, сказал, что труд — отец богатства, а земля — его мать. Определить, кто важнее для рождения ребёнка — мать или отец, невозможно. Аналогично и с факторами производства: трудно определить вклад каждого из факторов в создание конечного продукта. Они взаимодействуют друг с другом, усиливают взаимную эффективность, замещают друг друга, часто конкурируют.

**Знания** — это совокупность теоретического и практического опыта, накопленного веками и изучаемого в учебных заведениях, исследовательских лабораториях и практической деятельности.

Взаимозависимость и взаимосвязь продуктивности различных ресурсов (факторов) делает проблему распределения доходов

сложной. Простое понятие справедливости требует такого её решения: доля каждого ресурса должна определяться тем, сколько каждый из них произвёл по отдельности. Но в реальном мире разрозненное действие отдельных ресурсов невозможно. Если земля и труд производят пшеницу (при наличии денег — капитала), сложно определить, какая доля цены приходится на каждый из этих ресурсов. Тем не менее экономисты ищут и находят новые подходы для выявления вклада каждого из факторов производства в общий результат (доход, прибыль).

**Производительность труда.** Прежде чем запустить производство какого-либо изделия, необходимо тщательно изучить все связанные с ним затраты. Вариант, при котором отношение получаемого продукта к затратам факторов производства является максимальным, позволяет достичь предельной эффективности, обусловленной производительностью техники и труда. В экономической литературе существует три разных (хотя и близких по содержанию) понятия производительности.

Во-первых, **производительность** — это производство изделий, услуг, полуфабрикатов в единицу времени одним работником, одним подразделением завода, одной фирмой и т. п. Во-вторых, производительность общественного труда — отношение произведённого национального дохода к среднегодовой численности занятых в сфере материального производства. В-третьих, производительность труда — количество продукта (товара), которое работник производит в единицу времени, или величина времени, затрачиваемого на изготовление единицы продукта труда (изделия).

Новые станки и оборудование, инструменты, созданные на основе передовых достижений науки и техники, более производительны и позволяют повышать производительность труда, соответственно повышая общую производительность общественного труда. Поэтому общество заинтересовано в том, чтобы весь производственный аппарат (т. е. вся система станков, оборудования, инструментов и пр.) соответствовал самым передовым достижениям, а рабочие и служащие были более квалифицированными, чтобы управлять сложными машинами. Однако бывает так, что собственник предприятия и его менеджеры, экономя на замене устаревшего оборудования, эксплуатируют его до полного износа. Отсюда частые аварии, в том числе на электростанциях, железной дороге, в авиации.

В земледелии производительность измеряется урожайностью отдельных участков земли, например количеством зерна, полученного с 1 га. Таким образом, производительность рассчитывают делением стоимости продукта на стоимость использованных ресурсов.

Повышению производительности способствует разделение труда.

**Разделение труда** — качественная дифференциация (расчленение) трудовой деятельности в процессе развития общества, приводящая к обособлению различных её видов. Существует разделение труда внутри общества и внутри предприятия. Эти два вида взаимозависимы и взаимообусловлены. В сфере материального производства можно выделить разделение производственной деятельности (разделение труда) на *общее* (на его крупные виды, такие как земледелие, промышленность и др.); *особенное* (на его виды и подвиды, например промышленности на её отрасли); *единичное* (внутри предприятия). Общее, особенное и единичное разделение органически связано с профессиональным разделением труда, его специализацией.

Определяющим условием разделения труда является развитие и дифференциация орудий производства. В свою очередь, разделение труда способствует развитию техники, организации производства и подъёму выработки работников. Накопление у людей производственного опыта и навыков к труду находится в прямой зависимости от степени разделения труда, специализации работников на определённых его видах.

Исторически разделение труда возникло в первобытно-общинном строе в виде первого крупного общественного разделения (выделение пастушеских племён), что создало условия для регулярного обмена товарами между племенами. При рабовладельческом строе развилось второе крупное общественное разделение труда — отделение ремесла от земледелия, положившее начало отделению города от деревни. В результате развития товарного обмена возникло третье крупное общественное разделение труда — обособление торговли от производства и выделение купечества. К древности относится и разделение труда на физический и умственный, а также территориальное и профессиональное разделение. С возникновением машинной индустрии разделение труда получило мощное

ускорение, появились и стали быстро развиваться международное разделение труда и специализация.

Понятие *специализация* имеет три значения.

Во-первых, это сосредоточение деятельности на относительно узких направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции, во-вторых, приобретение специальных знаний и навыков в определённой области, в-третьих, разделение труда по отдельным видам трудовой деятельности. Специалисты – это работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами (в частности, агрономы, администраторы, бухгалтеры, геологи, инженеры, математики, художники, экономисты, психологи, юристы и пр.). Другими словами, специалист – это физическое лицо, имеющее соответствующее образование, обладающее специальными знаниями и навыками.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ факторы производства ♦ земля ♦ труд ♦ капитал ♦ предпринимательство
- ♦ затраты ♦ издержки ♦ производительность труда ♦ интенсивность
- ♦ разделение труда ♦ специализация

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте главные факторы производства.
2. Что такое производительность труда? Как измерить производительность труда работника; оборудования?
3. Для чего необходимы разделение труда и специализация?
- 4\*. Подумайте, какой способ оплаты труда стимулирует повышение производительности: почасовая (за отработанное работником время) или сдельная (за каждую выпущенную единицу товара или услуги).
5. Составьте кроссворд, используя термины и понятия, изученные в главе.

#### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Экономика (экономическая наука) изучает мир вещей, который окружает человека с рождения, помогая ему адаптироваться в жизни. Понимание внутренних законов экономического развития даёт ключ к разгадке причин роста населения, появле-

ния новых товаров и услуг и даже международных конфликтов и войн, процветания одних стран и бедности и нищеты других и т. д.

2. Экономика производит не просто товары и услуги в нужном объеме, нужного качества, для конкретных групп населения (или всего населения), она обеспечивает ими людей в конкретное время и в конкретном месте, поэтому надо знать, что способствует повышению эффективности и производительности и как рационально использовать время.
3. Изучение экономической теории невозможно без усвоения экономических понятий (экономического словаря), помогающих осмыслить экономические явления и процессы, происходящие в мире вещей (производство товаров и услуг, обмен (торговля), сущность денег и т. д.).

# 2

ГЛАВА

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА**

Понятие «экономическая система».

Какие типы экономических систем существовали в мире и существуют ныне?

В чём отличия централизованной экономики от рыночной?

Почему современную экономику называют смешанной системой?

Что такое производительность труда?

### **§ 4. Типы экономических систем: традиционная, рыночная, централизованная, смешанная**

**Понятие экономической системы.**

Экономическая система – это особым образом упорядоченный комплекс связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг. Она состоит из суммы всех действующих в стране предприятий, организаций, государственных институтов, прямо или косвенно вовлечённых в производство и все последующие стадии (распределение, обмен и потребление), а также финансовых, банковских и прочих кредитных организаций, инфраструктурных объектов (транспорт, энергетика, связь). Многочисленные агенты (предприятия), действующие на основании строго установленных правил, составляют звенья единой экономической системы. ВВ хорошо отлаженной экономической

системе они объединены общими целями и задачами – обеспечить непрерывный экономический рост на основе полной занятости, предоставить обществу в целом и каждой семье в отдельности достаточный объём материальных и культурных благ для непрерывного повышения уровня жизни и процветания отечества.

Экономисты выделяют четыре типа экономических систем в зависимости от того, как решаются главные вопросы экономики:

- традиционную;
- рыночную;
- централизованную (планово-директивную);
- смешанную.

**Традиционная экономическая система.** Традиционная экономическая система – самая древняя. При первобытном строе, когда не было государства, люди были объединены по признакам родства в большие или малые группы. Вся экономика базировалась на необходимости производства продуктов питания с целью физического выживания. Люди использовали примитивные орудия труда, занимались охотой, рыболовством, собирательством. Эта первичная экономическая система соответствовала родоплеменному строю.

С появлением рабовладельческих государств, в которых главным фактором производства становится раба, экономическая система усложняется. Происходит чёткое разделение труда: на земледелие и животноводство, ремесленный труд, труд воина. Формируется аристократия – высший слой правящей элиты общества.

В этом обществе уже более чётко и определённо формируются вопросы «Что», «Как» и «Для кого» производить. Во-первых, это было производство для обеспечения предельно низких потребностей подавляющей части подневольного общества, во-вторых, производство максимального числа продуктов (продовольствия, оружия, предметов роскоши, дворцовых зданий и сооружений и пр.) для правящей элиты.

В феодальном обществе основной производительной силой является крестьянство, однако быстро растут города и появляется ремесленничество. Происходит дальнейшее развитие процессов разделения труда. В частности, ремесленники объединяются по цеховому признаку: гончары, медники, строители, хлебонёки и т. д. Технологии не изменяются на протяжении веков, так как принято работать «по образцу», повторяя навыки предшественников. Производительность труда является низкой. Нововведения не приветствуются. Профессии передаются традиционно: от отца к сыну. Ча-



Рис. 5. Основные формы общественного хозяйства

сто продукция производится под заказ, цены довольно стабильные. Общий набор благ и услуг очень ограниченный и удовлетворяет лишь минимум потребностей основной части населения.

**Рыночная экономическая система.** В результате открытия новых земель и стран, создания устойчивых морских сообщений Европы с Китаем, Индией и Америкой (Новым Светом) на европейские рынки поступают новые товары (колониальные). Это делает рынок богаче, разнообразнее, соответственно формируются новые потребности в обществе. Развивается банковская система, биржевая торговля и другие институты рынка. Зарождаются элементы современного капиталистического строя с его новой экономикой – *рыночной*. В основе этой экономической системы лежит частная собственность, предпринимательская инициатива и рыночная система распределения. Одним из мощных носителей нового строя выступает буржуазия, вышедшая первоначально из среды землевладельцев, торговцев и ремесленничества. Поэтому капиталистический строй иногда называют буржуазным. Главные вопросы экономики приобретают практически своё современное толкование. Они решаются на рынке. Именно рынок заказывает и количество товаров, и их качество, он же во многом формирует потребности общества. Научно-технический прогресс, новые технологии непрерывно вбрасывают на рынок огромное число товаров и услуг. Давление на рынок со стороны производителей приобретает такой масштабный характер, что часто это сказывается на качестве товаров – появляются подделки, суррогаты и т. п. Получается, что рынок тоже не может решить все проблемы, связанные с обеспечением общества нужными ему товарами и услугами. Как показывает практика, при всём всемогнии рынка и его позитивной роли необходим эффективный государственный контроль над рынком.

**Централизованная экономическая система.** С октября 1917 г. по август 1991 г. в СССР существовала специфическая *планово-директивная* (централизованная, или социалистическая) экономическая система. Её особенность состоит в том, что земля и капитал полностью находятся в собственности государства, а распределение ресурсов и произведённой продукции осуществляется по плану. После Второй мировой войны к социалистической экономике перешли некоторые страны Восточной Европы: Польша, Болгария, Чехословакия и др.

Как решались главные вопросы экономики в этой системе?

*Что производить?* – решает не рынок, а государство.

Конечно, нельзя упрощённо представлять себе ситуацию, что люди, стоящие во главе государства, произвольно распоряжаются ресурсами. На самом деле в СССР был разработан хорошо отлаженный механизм, который регулировался Государственным плановым комитетом (Госпланом СССР). Этот механизм имел свои подразделения во всех республиках, областях и краях. И все они изучали, измеряли, взвешивали потребности, ближние и дальние ресурсы. И соответственно планировали, прогнозировали и обеспечивали строительство заводов, фабрик, трубопроводов, электростанций на всей территории страны.

*Как производить?* — решает не свободный рынок, не предпринимательство (его не было, поскольку частная собственность была отменена), а государство. При этом государство исходило из двух главных критериев — наличия ресурсов и изучения потребностей страны и общества. Решение принимало само государство.

*Для кого производить?* — также решает государство. При этом определяющими становятся потребности страны, государства, а не людей. Поэтому огромные ресурсы направлялись в сферу производства военной техники, тяжёлой промышленности, создания военно-промышленного производства. Отсюда — слабое развитие тех отраслей, которые обеспечивали производство товаров народного потребления, переработку сельскохозяйственной и животноводческой продукции, а также неразвитость инфраструктуры, традиционные для России проблемы жилищного строительства, автомобильных дорог. Таким образом, всё то, что нужно было человеку, решалось во вторую очередь.

#### НОВЫЕ СЛОВА

◆ экономическая система ◆ традиционная экономика ◆ рыночная экономика ◆ централизованная экономика ◆ смешанная экономика

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое экономическая система государства?
2. В чём заключаются недостатки централизованной экономической системы?
3. Разумна ли идея планирования экономики? Свою точку зрения аргументируйте.
- 4\*. Опираясь на текст параграфа, рисунок 5 и знания по истории, составьте таблицу «Типы экономических систем».

Экономическая система	Как решались три главных вопроса экономики	Преимущества	Недостатки
Традиционная (натуральная) в рабовладельческом и феодальном обществе			
Рыночная			
Централизованная (планово-директивная)			

## § 5. Типы экономических систем: смешанная экономическая система

**Сущность смешанной экономики.** Любая современная экономика – это экономика *смешанная*. Её сущность заключается в том, что она сочетает, во-первых, разные по виду собственности предприятия, действующие в экономической системе (частные, государственные, коллективные, акционерные и т. д.), а во-вторых, рыночные и государственно-административные методы регулирования производственно-экономических процессов. При этом государство не ограничивается ролью арбитра (поддержание правопорядка, установление прав собственности, защита конкуренции), а само является одним из активных участников экономических процессов.

При смешанной экономике действует хозяйственный механизм, в котором сосуществуют, взаимодействуют и влияют друг на друга конкурентно-рыночные регуляторы, работает система государственно-правового регулирования экономики, а государство выполняет роль производителя общественных благ и осуществляет перераспределение национального дохода в пользу малоимущих слоёв населения. Эти разнообразные формы собственности и методы воздействия на общеэкономические процессы и придают современной рыночной экономике смешанный характер.

Единство и взаимозависимость двух принципов регулирования экономической жизни – рынка с частным интересом, с одной стороны, и социально-экономической деятельности государства с

общественным благом — с другой, образуют экономическую базу современных развитых стран.

Смешанная экономика — свойство любой национальной экономики, присущее государству со времён его формирования. В любых государствах всегда существовали самые разные формы собственности — частная, государственная, религиозная. Их многообразие постоянно возрастало, изменялись внутренние соотношения между типовыми формами.

Так, в эпоху Средневековья в Европе преобладала феодальная (частная) и крупная государственная собственность. Это было обусловлено прежде всего необходимостью обеспечить существование самого государства, ведущего непрерывные войны (захватнические или оборонительные). Задача создания протяжённых торговых коммуникаций и ирригационных систем (в восточных государствах) также требовала мощной государственной экономической базы развитых ремёсел, хорошо подготовленных работников, умеющих создавать новые орудия войны и инструменты труда (всё то, что мы привычно называем технологиями). В те времена это было по силам только государствам. Однако и тогда уже имели место крупные, средние и мелкие формы частной и общественной собственности: в ремёслах, в сфере землепользования, торговле и строительстве. Соотношение между ними, так же как и в современной экономической системе, определялось уровнем развития факторов производства.

Уровень смешанности национальной экономики может быть разным. В одних странах (страны Латинской Америки, Африки) государственный сектор незначителен, в других (Швеция, Великобритания), наоборот, преобладает. В одних странах уровень государственного воздействия на экономические процессы очень высок, в других — менее выражен. Однако всё это не отменяет общей схемы строения современной экономической системы как смешанной экономики.

Смешанная экономика является результатом длительной эволюции государства и экономики, её трудно создать в короткий временной отрезок. Поэтому в переходных странах она существует в усечённых формах. Соотношение двух начал (частного и государственного) зависит не только от уровня развития факторов производства, конкретных исторических условий, национальных и культурных тенденций, но и от политической системы общества. В ка-

ждой отдельной стране тип смешанной экономики определяется зрелостью её политических (прежде всего) и предпринимательских групп, степенью «открытости» экономики, целями политических партий, формирующих правительство.

Практически во всех странах мира к государственному сектору экономики относятся атомная промышленность, энергетические системы, пути сообщения, оборонное производство, денежная эмиссия, деятельность в космосе. Государство финансирует фундаментальную науку, развивает национальный спорт и т. п.

В смешанной экономической системе государство предоставляет **общественные блага**. Они отличаются от обычных благ тем, что:

- неделимы по своей сути;
- никого из граждан нельзя исключить из пользования этими благами;
- ими могут пользоваться одновременно разные группы людей.

Примерами общественных благ могут быть оборона страны, уличное освещение, услуги «скорой помощи», бесплатное среднее образование.

**Прямые и косвенные формы и методы регулирования.** Государство всегда занималось непосредственной хозяйственной деятельностью, поскольку в его собственности находились ведущие факторы производства: земли, водоёмы, леса, строительная техника, орудия войны и труда (технологии), в том числе рабы (рабочая сила), военные корабли, торговые суда и общественные здания. Государство непосредственно осуществляло строительство городов, зданий и сооружений, протяжённых сухопутных коммуникаций и др. Например, в Древней Спарте существовала исключительно государственная собственность на рабов. Их сдавали в аренду свободным гражданам за определённую плату и на определённое время. При этом арендатор не имел права морить их голодом, наносить увечья и тем более убивать. Если такое происходило, он подвергался крупным штрафам.

Как правило, уже в древних государствах были распространены довольно развитые системы косвенного регулирования: налоги, пошлины, установление размеров землевладений, ценовое регулирование, государственная помощь воинам (и их семьям), доленое

распределение военных трофеев и пр. Эволюции и революции (социальные, естественно-научные, научно-технические, информационно-технологические) изменяли лишь набор инструментов регулирования, их формы и методы.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ общественные блага
- ♦ государственный сектор экономики

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Как вы понимаете систему смешанной экономики?
2. Приведите примеры прямого регулирования государством экономики страны.
3. В чём состоит косвенное регулирование экономики?
4. Какие виды собственности существуют в смешанной экономической системе?
- 5\*. Используя интернет-ресурсы, проведите исследование величины государственного сектора экономики в любой стране мира по вашему выбору. Результаты исследования представьте в виде небольшого доклада, включив в него графики и диаграммы, отражающие структуру экономики страны по видам собственности.
6. На основе прочитанного текста, а также дополнительных источников информации укажите, какой тип экономической системы существует в современной России. Приведите аргументы.
- 7\*. Из предложенного перечня выберите частные и общественные блага:
  - бесплатный билет на концерт для пенсионера;
  - прогноз погоды;
  - освещение подъезда;
  - освещение федеральной трассы;
  - выезд бригады спасателей МЧС;
  - абонемент в библиотеку;
  - сооружение пандуса для въезда колясок.
8. **Творческое задание.** Подготовьтесь к ролевой игре «Суд над экономическими системами». Распределите роли прокуроров (обвинителей) и адвокатов (защитников) трёх разных систем. Выберите судебную коллегию из трёх человек. Подготовьте обвинительные речи и выступления защитников (не более 5 минут). Приводите веские доводы и примеры из истории.
9. Если бы вы могли выбирать, в какой экономической системе вам жить, какую экономическую систему вы бы предпочли? Почему?

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Экономические системы государства соответствуют государственному строю. Историческая эволюция состояла в переходе от первобытно-общинного строя (традиционное общество) к рабовладельческому, феодальному и современному капиталистическому строю. В разных типах государств развивались их экономические системы. Особое место в истории XX в. занимает централизованная система, в которой главные вопросы экономики («Что производить?», «Как производить?», «Для кого производить?») решало исключительно государство.
2. Современная экономическая система государства — это смешанная система. Она представляет собой сложнейший синтез частных и государственных экономических, финансовых, административно-правовых и прочих институтов, организаций и фирм, действующих на особой упорядоченной основе и имеющих общие цели в постоянном производстве материальных и иных благ и услуг.
3. Современная развитая смешанная экономика состоит из разных форм и видов частной, коллективной, личной, государственной собственности. Все они разными способами решают основные вопросы экономики.

# 3

ГЛАВА

## СПРОС

Что такое рынок и почему он необходим для экономики?

Что такое спрос, каково его назначение? Связь спроса с ценами.

Закон спроса, его содержание.

Эластичность спроса. В чём сущность «блага Гиффена»?

### § 6. Понятие о рынке. Спрос и его содержание

**Что такое рынок?** Во-первых, это место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок. Во-вторых, совокупность экономических отношений, проявляющаяся в сфере обмена товаров и услуг, в результате которых формируются *спрос*, *предложение* и *цена*.

Современный рынок сформировался как следствие разделения труда. По мере углубления и расширения мировых хозяйственных связей рынок постепенно утрачивал национальные и территориальные границы, превращаясь в мировой товарный рынок. Поэтому на современных национальных рынках развитых стран царят одинаковые порядки, действуют почти одинаковые цены на товары. Это обусловлено природой рынка, так как у любого рынка всегда две стороны — продавец и покупатель. Покупатель формирует спрос, продавец (или производитель) формирует предложение.



Рис. 6. Рыночный механизм

Рыночная система состоит из множества локальных и отраслевых рынков разных форм и видов. Ближайшие от вашего дома продуктовые магазины, закусочные, автомастерские — это обычный рынок; товарная и фондовая биржи — это уже высокоразвитый рынок, на котором покупатели и продавцы акций и облигаций страны взаимодействуют друг с другом.

Мы уже отмечали, что производство товаров и услуг осуществляется для абстрактных целей — нет «производства ради производства». Оно всегда имеет свою конкретную направленность и существует для потребления. К потребителям относятся: домашние хозяйства (семьи); фирмы; правительство (в целях государственных нужд). Самая простая модель рыночного механизма представлена на рисунке 6.

Эту модель рыночного механизма принято называть *моделью кругооборота* факторов производства. При этом в ней не выделяется правительство как потребитель, поскольку все товары и услуги для этих целей поступают через фирмы.

Производители (продавцы) на рынке стараются продать свой продукт, чтобы удовлетворить интересы покупателя и получить выгоду в виде прибыли или дохода. Между разными производителями и продавцами сходных товаров неизбежно возникает *конкуренция*. Выгоду получит только тот, чей продукт будет больше соответствовать интересам покупателя по цене, качеству, внешнему виду и т. п.

*Структура рынка* чрезвычайно многообразна. По виду продаваемого товара выделяют следующие рынки:

- недвижимости;
- сырья, материалов;
- машин и оборудования;
- продовольственных товаров;
- различных услуг (рекламных, строительных, туристских и пр.);
- фрахтовый, кредитный, потребительских товаров, информационного и интеллектуального продукта;
- инноваций;
- капитала, валюты, ценных бумаг;
- труда, рабочих мест и рабочей силы.

По масштабам охвата территории различают мировой рынок, зональные, региональные рынки, государственные рынки, а применительно к каждой стране — внутренний и внешний рынки. По уровню конкуренции рынки делятся на высококонкурентные (свободные), монополистической конкуренции, олигополистические, монополистические (закрытые). Различают легальные (официальные) и нелегальные (теневые, чёрные) рынки. Рынки ценных бумаг делятся на первичные и вторичные: на первых происходит продажа, а на вторых — перепродажа ценных бумаг. На каждом товарном рынке складываются центры торговли (так называемые основные рынки), цены которых являются базисными при определении уровня цен на соответствующие товары.

Сущность рынка определяется его экономическими функциями. Во-первых, рынок информирует покупателя о состоянии товаров и услуг, например о ценах, качестве, видах товара, наличии или отсутствии (дефиците) того или иного товара, т. е. он информирует о спросе и предложении.

Во-вторых, рынок регулирует производство того или иного товара. Рынок чутко реагирует на существующий спрос, расширяет производство тех видов товарной классификации, которые пользуются спросом у покупателя, останавливает выпуск неходовых товаров. Изучение потребительского спроса позволяет постоянно повышать качество предлагаемых товаров.

В-третьих, именно рынок связывает производителей товаров и услуг, формирует объёмное предложение в соответствии со спросом через *ценообразование*. Формирование механизма рыночных цен — важнейшая функция рынка.

В-четвёртых, в развитых странах огромное внимание уделяется охране, развитию и углублению рыночной конкуренции, тщательно анализируются причины «пробуксовки» конкуренции, приводящей к серьёзным проблемам (например, повышению цен).

В-пятых, все участники рынка должны показать (и проявить) свои преимущества — по качеству и, разумеется, цене. Когда-то Генри Форд заявлял: «Мы производим автомобили для любого человека, в любом месте и по любой цене, за исключением того, что он должен быть чёрного цвета». Автомобильный магнат в силу своего абсолютного монополизма (других автомобильных корпораций тогда на рынке не было или они были маломощны и не могли составить конкуренцию) навязывал покупателям чёрный цвет своих автомобилей (из-за собственного каприза). Эти времена остались позади. Теперь у покупателя при покупке машины широкий выбор моделей, марок и цвета. *Широкий выбор* — вот что привлекает покупателя, помимо цены и качества изделия или услуги. Этот выбор предоставляет покупателю свободный рынок. Ситуация, при которой именно потребитель влияет через спрос на ассортимент, качество и количество произведённых товаров и услуг, называется *суверенитетом потребителя*.

**Спрос.** Рынок, как мы определили, в своей основе состоит из механизма взаимодействия двух явлений (факторов) — спроса и предложения.

**Спрос** — это выявившееся желание определённой группы покупателей (покупателя) приобрести то или иное количество товаров или услуг.

Спрос можно разделить на индивидуальный (личный) и рыночный. *Индивидуальный спрос* — это частная, отдельная потребность конкретного покупателя в том или ином продукте, выраженная в деньгах. *Рыночный спрос* — это общий суммарный спрос покупателей. С точки зрения действия законов спроса и предложения экономисты анализируют рыночный спрос. Закон спроса проявляет своё действие прежде всего через колебание цен. Чем ниже цена на товар (услугу), тем большее количество продукта покупает потребитель, тем больше спрос. Это означает, что увеличивается число покупателей, которые оказываются в состоянии приобрести данный товар (услугу). Или один и тот же покупатель может приобрести больше продукта за счёт меньшей цены на него. Увеличение цены на товар приводит к противоположному результату: действует угнетающе на производство, сужает возможности выбора покупателя.

*Величина спроса* определяющим образом зависит от цены товара. Поэтому спрос — это обеспеченная деньгами потребность покупателя. Она связана и с ценой, и со временем. Не всякая цена может устроить покупателя. Так же как и время. Часто товар или услуга (например, туристическая путёвка) бывают нужны в строго определённое время не только из-за фактора времени года, но и в силу того, что работающий человек имеет возможность получить отпуск один раз в год, причём в определённый месяц. Всё это требует учёта и планирования на товарных рынках.

Величина спроса находится в обратной зависимости от цены — чем выше цена товара, тем меньше его готов приобрести покупатель, и наоборот, чем ниже цена, тем больше готовность его приобретать. Именно эту зависимость (соотношение) и называют *законом спроса*.

Экономисты выявили три принципа закона спроса.

*Первый* — эффект нового покупателя, связанный с ценой. Понижение цены на товар или установление первоначально низкой цены увеличивает число покупателей. Это, в свою очередь, увеличивает спрос. У товаропроизводителей появляется возможность расширить предложение (увеличить производство, т. е. его масштаб).

*Второй* — так называемый эффект замещения. Например, покупатель не решается купить кашемировый шарф стоимостью 1000 р., считая, что для него это дорого. Продавец показывает ему другие, не менее красивые, но шерстяные шарфы стоимостью 600 р. Удовлетворённый клиент покупает два таких шарфа, заплатив 1200 р. Такие эффекты замещения — обычное явление на современном рынке товаров.

*Третий* принцип принято называть эффектом дохода. Например, вы стеснены в денежных средствах, а приближается Новый год и вам надо купить два, три или четыре небольших подарка. Не торопитесь приобрести всё в первом же магазине. Зайдите в один, второй, третий магазин, присмотритесь — наверняка найдёте всё, что вам нужно, в пределах той суммы, на которую рассчитываете. Продавцы часто используют эффект дохода на распродажах, предлагая, например, вторую вещь за полцены, если первую вы купили за полную (довольно высокую) стоимость.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ рынок ♦ конкуренция ♦ функции рынка ♦ суверенитет потребителя
- ♦ спрос ♦ закон спроса ♦ величина спроса ♦ эффект нового покупателя
- ♦ эффект замещения ♦ эффект дохода

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое рынок? Каковы его основные функции?
2. В чём выражается суверенитет потребителя?
3. Сформулируйте закон спроса.
4. Что может послужить причиной увеличения спроса на солнцезащитные очки:
  - увеличение цены на бейсболки;
  - снижение цены на кроссовки;
  - приближение сезона летних отпусков;
  - подорожание тарифов на проезд в общественном транспорте?
5. Реклама предлагает потребителю новый мобильный телефон со встроенным цифровым фотоаппаратом и видеоканерой. Как вы думаете, какой из эффектов закона спроса сработает в случае, если вы приобретёте данный телефон?
6. Начните составлять русско-английский словарь экономических терминов. Для этой цели выделите несколько страниц в конце рабочей тетради. Пополняйте словарь при изучении каждой новой темы.

## § 7. Величина спроса

**Кривая зависимости спроса от цены.** Величина спроса — это показатель, который интересует не только фирмы, производящие товары и услуги, но и государство и общество. Поэтому многие научные организации постоянно держат под контролем спрос, его динамику, движение цен. Цены же определяются общим уровнем спроса.

**Величина спроса** — это количество товаров или услуг, которое лицо или группа лиц хотели бы приобрести по существующим ценам.

Общий объём спроса во всей экономике (всех потребителей) называется **совокупным спросом**. Совокупный спрос, обеспеченный фактическими платежами, называется *эффективным спросом*. Результаты этого подсчёта обычно представляют в виде таблиц или графиков (в форме кривой).

Обычно кривая спроса строится как зависимость величины спроса от цены товара. Как правило, такая кривая имеет наклон вниз слева направо (рис. 7).

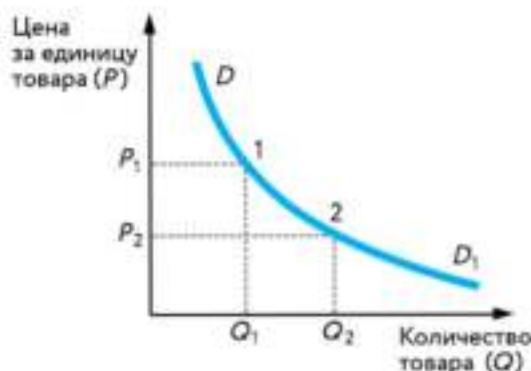


Рис. 7. Кривая спроса

Кривую спроса принято обозначать  $DD_1$  (от англ. demand — спрос, потребность).

**Кривая спроса** — это кривая, точки которой показывают, по каким ценам ( $P$ ) в течение определённого промежутка времени покупатели могли бы приобрести различное количество товара.  $P$  (англ. price) — цена,  $Q$  (англ. quantity) — количество. Кривая спроса показывает: чем выше цена, тем меньше величина спроса. При цене  $P_1$  величина спроса равна  $Q_1$ ; при цене  $P_2$  величина спроса равна  $Q_2$ .

При этом снижение объёма продаж данного товара или услуги происходит не только из-за роста цены, но и вследствие насыщения потребительского спроса. Иначе говоря, каждая последующая покупка одного и того же товара или услуги приносит покупателю сравнительно меньшую пользу, выгоду, удовлетворение. Таким образом, закон спроса связан с **действием закона убывающей предельной полезности** экономических благ. Продажа каждой дополнительной единицы товара становится возможной лишь при снижающейся цене.

Каждый человек может измерить полезность блага в деньгах. Но при этом надо иметь в виду, что и сами деньги, подобно другим товарам, для каждого покупателя обладают различной полезностью (для богатых — одно измерение, для бедных — другое), и предельная полезность денег тоже меняется, например в результате роста цен, инфляции, кризисов, изменения цен на торгуемые товары на мировых рынках, в частности на нефть, и пр.

На положение кривой спроса оказывает влияние и изменение цены на взаимосвязанные товары. В частности, существует два типа взаимосвязанных товаров: товары-заменители (субституты) и дополняющие товары (комплементы). Их можно различать по тому, как изменение цены одного товара смещает спрос на взаимосвязанный товар.

Известен пример, когда в России в 1980-х гг. выросла цена на свёклу, а на капусту осталась без изменения. В результате большинство покупателей стали употреблять салаты из свежей капусты. В этом примере свёкла и свежая капуста выступают товарами-заменителями, или субститутами. Если же спрос на те или иные товары изменяется одновременно, то речь идёт о взаимодополняющих товарах, или комплементарных. Например, если снижается цена на коньки, лыжи, спортивные санки, то, скорее всего, повысится спрос на спортивную зимнюю одежду.

Экономисты в качестве классического примера дополняющих товаров приводят обычно автомобили и бензин. Рост цены на бензин снижает спрос на автомобили. И наоборот, падение цены на бензин увеличивает спрос на автомобили или увеличивает спрос на автомобили с меньшим объёмом двигателя (как это происходит во многих странах в наше время) и автомобили с гибридным двигателем (бензиновый двигатель и электромотор).

Изменения в ожидании будущих цен также играют важную роль в определении положения кривой спроса. Если ожидается увеличение цен на жильё, то можно полагать, что при прочих равных условиях кривая спроса сместится вправо. Если ожидается уменьшение стоимости жилья, кривая спроса сместится влево. Но и здесь такое правило перестаёт действовать при определённых условиях, например в условиях крупных спадов и экономических кризисов. Тогда даже в условиях снижения цен на жильё кривая не сдвигается в направлении позитивной динамики (влево).

**Эластичность спроса\***. Если цена на один из товаров повышается, то поведение покупателей изменяется в товарном пространстве, т. е. начинается поиск других товаров. Если она снижается, происходит исчезновение товара, так как его быстро раскупают. Возникает новое положение равновесия на товарном рынке.

*Эластичность спроса* — это степень близости товарных групп по их возможному замещению. Этот термин обычно используется



Роберт Гиффен  
(1837–1910)

«Благо Гиффена» — это товар, величина спроса на который имеет тенденцию к падению по мере падения цены, что противоречит закону спроса. Британский экономист Роберт Гиффен проанализировал, что бедные покупали больше картофеля, хотя цена на него росла. Картофель составлял существенную часть в рационе питания ирландцев. Они отказывали себе в покупке других продуктов, но продолжали покупать подорожавший картофель.

применительно к эластичности спроса по цене товара. Но нужно понимать, о какой эластичности спроса идёт речь. Например, если речь идёт об *эластичности замещения ресурсов* (металл замещается пластиком), на первый план выходят цены на эти ресурсы. В общем виде это отношение можно выразить следующим образом:

$$e_s = \frac{\text{Процентное изменение } K/L}{\text{Процентное изменение } P_L/P_K},$$

где  $e_s$  — эластичность замещения;

$K/L$  — оптимальное соотношение «капитал—труд»;

$P_L/P_K$  — соотношение цен труда и капитала.

Если эластичность замещения ( $e_s$ ) равна нулю (т. е. не даёт видимого эффекта), то факторы производства всегда используются в постоянном соотношении с точки зрения технических параметров. Если эластичность замещения больше нуля (т. е. даёт выгоду), значит, отношение «капитал—труд» существенно реагирует на изменения относительных цен на ресурсы.

*Эластичность спроса по цене* рассчитывают по формуле:

$$E = \frac{q_2 - q_1}{q_1} \cdot \frac{p_2 - p_1}{p_1},$$

где  $E$  — эластичность спроса;

$p_1$  — прежняя цена;

$p_2$  — новая цена;

$q_1$  — величина спроса при прежней цене;

$q_2$  — величина спроса при новой цене.

Если показатель эластичности незначителен, то результат называется *точечной эластичностью спроса*, если велик, то полученный результат называется *дуговой эластичностью спроса*. Следует обратить внимание на то, что если закон спроса реально действует, то падение цены вызовет рост спроса и, следовательно, величина спроса будет отрицательной, а показатель цены положительным. Соответственно оцениваемая эластичность будет иметь знак «минус».

Если величина спроса меняется быстрее, можно утверждать, что спрос на данный товар эластичен. Если же показатель эластичности меньше единицы или величина спроса меняется медленнее, чем цена, значит, спрос на товар неэластичен. Важно помнить, что при разной исходной цене на один и тот же товар (в разных точках кривой спроса) показатель эластичности спроса чаще всего бывает разным.

К товарам с эластичным спросом обычно относятся:

- предметы роскоши (шампанское, драгоценности, деликатесы);
- товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета (мебель, бытовая техника);
- легкозаменяемые товары (отдельные виды мяса, фруктов).

К товарам с неэластичным спросом относятся:

- предметы первой необходимости (лекарства, обувь, электричество, телефон);
- товары, стоимость которых незначительна для семейного бюджета (карандаши, зубные щётки);
- труднозаменяемые товары (электрические лампочки, бензин для автомобиля, билеты на концерт).

С эластичностью спроса сталкивается каждая фирма, которая собирается изменить цену на свой продукт. Если спрос неэластичен, то повышение цены не отразится на общей выручке. При эластичном спросе небольшое увеличение цены может резко уменьшить спрос на товар, и предприниматель понесёт убытки.

**Перекрёстная эластичность спроса\***. Величина спроса на данный товар может зависеть от изменения цены на другой товар. Перекрёстная эластичность спроса показывает, в какой степени изменилась величина спроса на данный товар при изменении цены на другой товар.

Коэффициент перекрёстной эластичности товаров А и В рассчитывают по формуле:

$$E_{AB} = \frac{\Delta Q_A}{Q_A} \cdot \frac{P_B}{\Delta P_B}$$

где  $E_{AB}$  – перекрёстная эластичность спроса;  
 $Q_A$  – величина спроса на товар А;  
 $P_B$  – цена товара В.

Коэффициент перекрёстной эластичности спроса может быть больше нуля, меньше нуля или равен нулю. Если коэффициент перекрёстной эластичности спроса больше нуля ( $E_{AB} > 0$ ), то речь идёт о товарах-субститутах. Например, рост цены на куриное мясо может увеличить спрос на мясо индейки, так как в этом случае оно может оказаться сравнительно более дешёвым. Если коэффициент перекрёстной эластичности спроса меньше нуля ( $E_{AB} < 0$ ), мы имеем дело с комплементарными товарами. Например, если подорожают картриджи к принтерам, то может упасть спрос на принтеры данной модели. Если коэффициент перекрёстной эластичности спроса равен нулю ( $E_{AB} = 0$ ), то товары А и В никак не связаны между собой, т. е. являются нейтральными. Например, если снизилась цена на зимние шины для автомобилей, это никак не повлияет на спрос на бананы.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ кривая спроса ♦ эластичность спроса ♦ товары-заменители (субституты)
- ♦ дополняющие товары (комплементы) ♦ «блага Гиффена»
- ♦ перекрёстная эластичность спроса

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что отображает кривая спроса?
2. Как вы понимаете эластичность спроса?
3. Выберите товары, которые могут быть заменителями:
  - шапка и шарф;
  - яйца и куриное мясо;
  - перчатки и варежки;
  - лыжи и лыжные палки.

4. Что произойдет со спросом на принтеры, если упадет цена на картриджи?
5. Что такое «благо Гиффена»?
6. Выберите товары с эластичным спросом: яблоки, соль, небельный гарнитур, бензин, тетрадь, золотой браслет, лекарство, свинина. Свой ответ обоснуйте.
- 7\*. Куда сместится кривая спроса на мороженое в зимний период по сравнению с летом?
- 8\*. Ежедневная выручка владельца парикмахерского салона для мужчин составляла 15 000 р. при стоимости одной стрижки 500 р. Эластичность спроса на парикмахерские услуги равна минус 2. Как изменится выручка владельца салона, если он поднимет стоимость одной стрижки до 600 р.? Сделайте вывод о целесообразности такого решения.
- 9\*. Какой вид будет иметь кривая, отражающая абсолютно неэластичный спрос?
- 10\*. Как вы думаете, какие товары в России можно назвать «благами Гиффена»?
- 11\*. Если цена товара уменьшилась на 20%, а объем продаж вырос на 30%, то речь идет о товаре:
  - а) с эластичным спросом;
  - б) с неэластичным спросом;
  - в) с эластичностью, равной единице;
  - г) о «благах Гиффена».

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Рынок — это совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег. Он отражает экономические интересы субъектов рыночных отношений, действующих на рынке, и обеспечивает обмен продуктами труда.
2. Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей. Материальную основу этих отношений составляет движение товаров и услуг в денежной форме. Рынок — это сложный механизм, соединяющий движение товаров и услуг, человеческого труда и денежных ресурсов. Он выполняет важные функции, объединяя

ресурсы для производства, распределения, обмена и потребления. Рынки многообразны, но все они составляют единый национальный рынок. Спрос и предложение – центральные элементы рынка, они взаимосвязаны и взаимообусловлены.

3. Спрос – величина переменная. При этом следует различать изменение величины спроса, или объема спроса, и изменение характера спроса. Величина спроса тесно связана с ценой данного товара. Характер спроса меняется в тех случаях, когда изменяются общие факторы, имевшие ранее постоянные величины (мода, новые потребности, новые товары и т. д.).
4. Механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, которые выражены через спрос. Помимо них, в обществе всегда есть такие потребности, которые нельзя измерить деньгами и превратить в спрос. К ним прежде всего относятся блага и услуги коллективного пользования, особенно такие, в потреблении которых участвуют все граждане без исключения (охрана общественного порядка, национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальная сеть коммуникаций и т. д.). Эти блага в мировой экономической науке называются общественными товарами или общими благами.
5. В экономически развитых странах большинство потребностей удовлетворяется через спрос при следующих условиях:
  - большинство товаров и услуг не бесплатны;
  - у любого товара есть заменители (субституты);
  - неизбежный выбор между субститутами требует сопоставления дополнительных затрат и дополнительных выгод.
6. Спрос очень подвижен, изменчив, на его величину и динамику влияют многочисленные факторы экономического, социального и технологического характера. Спрос на товар возрастает, например, в результате использования рекламы, изменений моды, вкусов, предпочтений, требований к охране окружающей среды, доступности товаров, величины доходов, полезности вещи, цены на взаимозаменяемые товары, а также ожидаемый будущих цен и т. д.

# 4

ГЛАВА

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Рыночное предложение и его объём (величина): понятие, содержание.

Что показывает кривая предложения?

Закон предложения.

Равновесие на рынке.

### § 8. Закон предложения

**Кривая предложения.** Как мы уже говорили, на рынке всегда присутствуют две стороны — продавец и покупатель. Покупатель товаров и услуг формирует спрос, продавец товаров (производитель) формирует предложение. Предложение — это количество (или величина) товара, которое производитель (продавец) товара готов продать покупателю в конкретном месте, в конкретное время и по установленной цене.

Объём (величина) предложения — это количество (величина) предлагаемого продавцом товара. Объём непосредственно связан с ценой на единицу товара. Если цена оказывается сравнительно низкой, то продавцы неохотно предоставляют товар на рынок, если высокая, наоборот, предлагают рынку больше товаров. Количество товаров и услуг, которое поставляется на рынок страны при определённом уровне цен, называется **совокупным предложением**. Совокупное предложение отличается от предложения отдельного товара, зависящего только от цены на него, тем, что оно зависит



от цен как конечных, так и промежуточных товаров, использованных в их производстве.

Предложение во многом определяется издержками производства — производственными затратами, которые в значительной степени влияют на предложение.

Производитель товара при полной «свободе рук», когда на него не оказывается экономическое давление, стремится получить максимально высокую прибыль. Прибыль — это разница между полученной выручкой от реализации произведённой им продукции и затратами на её производство. Поэтому при производстве товара для предложения на рынке фирма-производитель выбирает такой его объём, который обеспечит ему наибольшую прибыль.

При этом на первый взгляд может показаться, что простое наращивание объёмов производства приведёт к увеличению выручки (валового дохода фирмы). Однако это далеко не так — каждая фирма имеет пределы своего роста. Чрезмерное увеличение объёмов производства товара приводит к росту издержек производства. Увеличиваются транспортные расходы, расходы на управление, хранение, реализацию продукции и т. д. Кроме того, на объём предложения оказывают влияние цена ресурсов, цена на взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары, уровень технологий и т. д. В результате на рынке складывается определённое соотношение между ценами и количеством товаров, которые производители предлагают покупателям. Эту зависимость можно изобразить графически (рис. 8). Её называют кривой предложения. При цене  $P_1$  величина предложения равна  $Q_1$ ; при цене  $P_2$  величина предложения равна  $Q_2$ .

**Кривая предложения** — это кривая, показывающая, какое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени. Она позволяет «измерить» количество необходимого товара на каждый временной период, в соответствии с ценами, обеспечивающими прибыль.

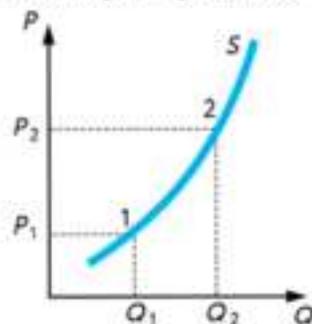


Рис. 8. Кривая предложения:  
 $Q$  — количество товара;  
 $P$  — движение цены;  
 $S$  — предложение

**Закон предложения. Рыночное предложение.** Кривая предложения показывает зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которую продавцы (производители) выпустили (или готовы выпустить) и продать на рынке. Эту зависимость, которую называли законом изменения предложения, Антуан Огюстен Курно представил в виде формулы:

$$S = f(P),$$

где  $S$  – предложение;

$P$  – цена;

$f$  – функция.

Суть закона изменения предложения состоит в том, что объём предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при её снижении.

На кривую предложения в значительной степени влияет технический прогресс. Он позволяет снижать издержки производства и изменять предложение товара. Форма кривой предложения товара во многом обусловлена технологией его производства, доступностью ресурсов, используемых при изготовлении данного товара. Если мобильность производства и используемых в нём ресурсов высока, то кривая предложения имеет более пологий вид, т. е. незначительное изменение цен означает существенное увеличение предложения товара. Когда же увеличение производства требует больших затрат ресурсов и труда, кривая предложения более круглая. Предложение является функцией всех факторов, определяющих его изменение:

$$S = f(P, P_2, K, T, N, B),$$

где  $P$  – цена;

$P_2$  – цены ресурсов;

$K$  – характер применяемой технологии;

$T$  – налоги и субсидии;

$N$  – количество продавцов;

$B$  – прочие факторы.

**Рыночное предложение** – это стремление продавца продать имеющийся у него определённый товар по определённой цене.

На этой основе и действует закон предложения, в соответствии с которым чем выше цена товара, тем больше этого товара поступает на рынок. Зависимость объёма предложения от цены товара в данном случае прямая, в отличие от закона спроса, где она обратная. Конечно, когда на товар цены высокие, производитель стремится произвести его как можно больше при неизменных затратах. Последний фактор очень важен, поскольку расширение производства часто приводит к увеличению затрат, а это требует повышения цены. В результате покупатель начнёт покупать аналогичные товары, но более дешёвые. Всё это приходится учитывать производителю товара.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ рыночное предложение ♦ закон предложения
- ♦ кривая предложения ♦ издержки производства ♦ выручка

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. От чего зависит величина предложения?
2. В чём суть закона предложения?
3. Какие факторы ограничивают рост предложения на рынке?
- 4\*. В чём заключается основное противоречие между спросом и предложением?
- 5\*. Почему зависимость предложения от цены отображается кривой, а не прямой линией? Что ещё, кроме цены, влияет на предложение?
- 6\*. В чём различие между графическим отображением величины предложения и предложения товара?

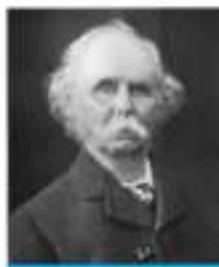
## § 9. Равновесная цена. Эластичность предложения

**Равновесная цена.** Равновесие между спросом и предложением на рынке — сложнейший вопрос экономического развития в целом. Как и каким образом осуществить производство необходимых товаров и услуг в нужном объёме и по подходящей цене, которые можно реализовать в соответствии со спросом? При этом интересы продавца и покупателя противоположны. Продавец заинтересован продать свой продукт как можно дороже, а по-

купатель — купить этот же товар по минимальной цене. Эти два интереса встречаются и решаются через разумный компромисс. Обе стороны в выигрыше, поскольку достигается рыночное равновесие: производится ровно столько товара, сколько нужно при данной цене.

Если равновесие нарушается, допустим, поступает большое количество товара, который трудно реализовать, производитель банкротится вследствие того, что товар резко дешевеет и не даёт прибыли. Затем, по мере удовлетворения потребностей покупателей, товар вообще нельзя продать, даже по самой низкой цене.

**Равновесие** — это ситуация на рынке, при которой предложение и спрос совпадают при приемлемой для потребителя и производителя цене. Равновесная цена показывает, что произведено ровно столько товаров, сколько требуется покупателям. В результате складывается равновесие, которое является выражением максимальной эффективности всей экономики, поскольку в состоянии равновесия рынок приобретает предельную сбалансированность (оптимальное соотношение между составными частями).



Альфред Маршалл  
(1842–1924)

Теорию равновесной цены впервые разработал английский математик и экономист Альфред Маршалл, который определил, что в условиях конкуренции на рынке устанавливается цена, уравнивающая объёмы спроса и предложения.

Равновесие на рынке и равновесную цену можно представить графически (рис. 9).

Рисунок отражает одновременное поведение спроса и предложения отдельного товара и показывает, в какой точке ( $E$ ) пересекутся две линии. В этой точке достигается равновесие. Координатами точки  $E$  являются равновесная цена  $P_E$  и равновесный объём  $Q_E$ . Точка  $E$  характеризует равенство  $Q_E = Q_S = Q_D$ , где  $Q_S$  — объём предложения, а  $Q_D$  — объём спроса.



**Рис. 9.** Равновесие на рынке:  
 $P$  – цена;  $Q$  – объём;  $S$  – предложение;  $D$  – спрос;  $P_1$  – минимальная цена;  
 $P_2$  – максимальная цена;  $Q_1, Q_2, Q_3, Q_4$  – объём

Можно сказать, что равновесная цена – это цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил.

Если реальная рыночная цена ( $P_1$ ) будет выше равновесной, то объём спроса при такой цене окажется меньше объёма предложения. В этом случае производители предпочтут снизить цену, чем продолжать выпуск в объёме, существенно превышающем объём спроса. Избыток предложения будет оказывать понижающее давление на цену.

Если реальная цена на рынке будет ниже равновесной, то объём спроса окажется больше объёма предложения, соответственно товар станет дефицитным. Отдельные покупатели предпочтут заплатить более высокую цену за товар. В результате избыток спроса будет оказывать сильное влияние на цену, и она быстро устремится вверх. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока цены не установятся на равновесном уровне, при котором объёмы спроса и предложения будут равны. При этом следует отметить, что сам механизм равновесия на рынке – это процесс его приближения к совершенству, которое, однако, на практике никогда не достигается.

**Последствия введения фиксированных цен.** На рыночное равновесие в ряде случаев может воздействовать государство. Одним из инструментов такого воздействия является введение фиксиро-

ванных цен, т. е. установление верхнего или нижнего предела рыночных цен. Верхняя граница цены — это цена ниже цены равновесия. Она устанавливается с целью защиты интересов маломощных покупателей данного товара. Нижняя граница цены — это цена выше цены равновесия. Она может устанавливаться с целью государственной поддержки некоторых отраслей экономики (например, сельского хозяйства, новых наукоемких отечественных производств).

Последствиями введения государством фиксированных цен могут быть следующие: объём продаж становится меньше равновесного; в большинстве случаев низкие цены себя не оправдывают, поскольку возникает чёрный рынок с высокими ценами; нарушается важнейшая функция цены — рационализация потребления ресурсов.

**Эластичность предложения\***. Эластичность предложения выступает показателем изменения предложения в соответствии с изменением цены на товар. Если объём (количество) предлагаемого товара остаётся неизменным для перепродажи по *любой* цене, мы имеем дело с *неэластичным* товаром. И наоборот, когда даже незначительное изменение цены на товар вызывает интенсивное сокращение предложения вплоть до его исчезновения, речь идёт об *эластичном* товаре (предложении). Различают пять вариантов эластичности предложения:

- полностью эластичное предложение;
- относительно эластичное предложение;
- эластичность, равная единице;
- относительно неэластичное предложение;
- жёсткое предложение (абсолютно лишённое эластичности).

Эластичность в современных условиях связана с быстрым внедрением новых технологий, которые способствуют появлению множества товаров-аналогов, товаров-заменителей и т. д. Свою роль играет и усиление ограниченности ресурсов, привлекаемых при производстве того или иного товара. Всё это сказывается на общей тенденции снижения значения эластичности предложения.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ равновесная цена ♦ банкротство ♦ эластичность предложения
- ♦ жёсткое предложение

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Как достигается равновесие на рынке?
2. Возможно ли достижение равновесной цены при отсутствии конкуренции?
3. Вставьте правильное слово в выражение: «Если предложение остаётся неизменным при снижении цены на товар, то такое предложение является (эластичным, неэластичным)».
- 4\*. Если на аукционе за картину никто не предложил цену выше стартовой, картину снимают с торгов. Как бы вы охарактеризовали данную ситуацию с точки зрения экономической науки: полностью эластичное предложение; эластичность, равная единице; относительно неэластичное предложение; жёсткое предложение?
- 5\*. Приведите пример того, как фактор времени может повлиять на предложение.
- 6\*. Фермер привёз на рынок клубнику и продал её по довольно высокой цене, так как других поставщиков клубники в этот день на рынке не было. Фермер продал всю клубнику, но спрос покупателей остался неудовлетворённым. Как бы вы оценили эластичность предложения с точки зрения экономической науки:  
а) полностью эластичное; б) относительно эластичное; в) эластичность, равная единице; г) относительно неэластичное предложение; д) жёсткое предложение (абсолютно лишённое эластичности)?
- 7\*. Постройте график к заданию 6.
- 8\*. Придумайте примеры к каждому из пяти видов эластичности предложения.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Предложение — это масса товаров и услуг, предлагаемых для реализации на рынке. Оно представляет собой продукт, который находится на рынке или может быть доставлен на него. Предложению присущи определённые свойства: способность к обмену и способность удовлетворять те или иные конкретные потребности. Предложение зависит от объёма производства и его структуры. Оно не всегда соответствует национальному производству, отклоняясь от последнего в ту или иную сторону за счёт поступления товаров из других стран, экспорта и др.
2. Если кривая предложения показывает зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которую произ-

водитель продаёт на рынке, то закон изменения предложения иллюстрирует, что объём предложения товара возрастает при росте цены и уменьшается при её снижении.

3. На предложение влияет несколько факторов: число продавцов на рынке, различия в технологических методах изготовления одноимённых товаров (более технологичные изделия пользуются предпочтением потребителей) и, разумеется, цены на продаваемые продукты, а также товары-заменители и другие виды изделий. На рынке обычно возникает возможность реализации разного количества предлагаемого вида изделий по разным ценам.
4. Цена играет определяющую роль в формировании предложения, его объёмов на рынке. Воздействие цены на предложение (в отличие от спроса) является прямым, а не обратным. Закон предложения состоит в том, что с повышением цен (при прочих равных условиях) растёт и величина предложения. И наоборот, падение цен на рынке сокращает товарное предложение.
5. Равновесная цена – это такая цена, при которой объёмы спроса и предложения совпадают. На практике рыночные цены, как правило, колеблются вокруг равновесной цены.
6. Формы эластичности, изменения цен на другие товары, рост числа фирм, производящих аналогичные товары, влияют на предложение и могут деформировать действовавшие ранее равновесные (приближенные к ним) цены или даже привести к исчезновению данного товара.

# 5

ГЛАВА

## **ЦЕНА И СТОИМОСТЬ. АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТОИМОСТЬ**

Что такое цена? Каковы функции цены?

Что такое стоимость товара?

Понятие альтернативной стоимости.

### **§ 10. Цена товара. Функции цен\***

**Понятие цены.** Цена — это денежное выражение стоимости товаров и услуг. Цена — явление рыночное и находится под воздействием основных рыночных законов: спроса и предложения, конкуренции и др. На цену влияют четыре основных фактора.

*Первый.* Если спрос превышает предложение, цена растёт, и наоборот, если предложение превышает спрос, цена снижается. При возникновении равновесия между объёмом спроса и объёмом предложения устанавливается равновесная цена.

*Второй.* Конкуренция между продавцами ведёт к снижению цены и её стабилизации на определённом уровне; конкуренция между покупателями вызывает повышение цены.

*Третий.* Монополизация способствует установлению завышенных цен на продаваемые фирмами-монополистами товары и заниженных цен на покупаемые ими товары.

*Четвёртый.* В условиях товарного дефицита цены растут.

**Функции цен.** Роль и значение цены в экономике определяются её функциями: информационной, стимулирующей, ориентирующей и распределительной.

Прежде всего цена информирует покупателя о предложении товара, его величине и о том, сколько продавец хочет получить за свой товар. Такая информация влияет на состояние рынка и формирует позицию покупателя, определяя величину его спроса.

Стимулирующее значение цены заключается в её способности поощрять тех предпринимателей, которые рационально используют свои производственные возможности для получения лучших конечных результатов, применяют передовую технику и технологию. Цена ориентирует продавца и покупателя в выборе, обеспечивающем их интерес.

Цена способствует перераспределению капиталов, направляя их в наиболее эффективные и прибыльные отрасли. Владелец денежных ресурсов оценивает состояние рынка и внимательно следит за тем, что продаётся, по какой цене и какой товар выгодно производить. Соответственно он выбирает ту или иную товарную отрасль, куда и направляет денежные ресурсы (инвестиционный капитал).

Цена отражает эффективность предпринимательской деятельности. В ней фокусируются, выражаются, сталкиваются и согласовываются материальные интересы продавца и покупателя. Ими выступают отдельные граждане, предприниматели, государственные и коммерческие компании, отрасли и производства, регионы и разные страны.

Формирование цены – сложнейший процесс, на который воздействует множество объективных и субъективных факторов. Существует нижний предел, ниже которого продавец не может опустить цену и продать товар, поскольку полученный от продажи товара доход не компенсирует вложенные в его производство средства и продавец несёт убытки. В то же время существует верхний предел, обусловленный платёжеспособностью покупателя и его возможностью и готовностью купить товар. Если цена превысит верхний предел, покупатель из-за ограниченности средств не сумеет приобрести данный товар.

Соответственно цена имеет ограничения: нижнюю и верхнюю границы – и может изменяться в пределах этих границ под воздействием субъективных и рыночных факторов: соотношения спроса и предложения, возможности выбора альтернативных товаров и др.

**Две концепции цены.** Первую концепцию цены определили два знаменитых экономиста: англичанин Давид Рикардо и немец Карл Маркс. Это классическая теория цены в рамках трудовой теории стоимости. Она анализируется с позиций производства с учётом общественно необходимых затрат и времени.



Давид Рикардо  
(1772–1823)

Давид Рикардо — английский экономист, классик политической экономии, выявил закономерную в условиях свободной конкуренции тенденцию нормы прибыли к понижению, был приверженцем трудовой теории стоимости.

Вторая концепция — неоклассическая. Она получила своё целостное изложение в трудах английского экономиста Альфреда Маршалла. Согласно его теории нормальная цена предложения определяется делением совокупных затрат производства на количество товара — это средние затраты. Совокупные затраты на производство получаются путём умножения предельных затрат на число единиц товара или путём сложения всех фактических затрат производства и добавления всех иных преимуществ.

Нижней границей цены товара являются предельные издержки производства. Цена должна быть достаточной, чтобы возместить предельные издержки. С точки зрения современного производства можно сказать, что цена зависит не столько от предельных издержек, сколько от совокупных затрат труда и капитала соответственно.

Согласно трудовой теории стоимости **цена** — это денежное выражение овеществлённого (содержащегося) в товаре общественно необходимого труда товаропроизводителя, т. е. в основе формирования цены лежат связанные с выпуском товара производственные затраты (издержки производства).

Разные уровни цен и их движения обусловлены действием закона стоимости.

В противовес трудовой теории стоимости неоклассики утверждают иные принципы.

1. У каждого покупателя-потребителя имеется своя шкала ценностей, поэтому один и тот же товар (одно и то же благо) имеет разную ценность, т. е. каждый покупатель оценивает одно и то же благо с учётом своих потребностей, поэтому цена одного и того же блага будет разной.

2. По мере удовлетворения потребности ценность блага уменьшается.

3. Чем реже данное благо, тем выше его ценность.

4. Блага, имеющиеся в изобилии, никакой ценности не имеют.

5. Затраты труда не связаны непосредственно с величиной ценности.

Таким образом, решающую роль в установлении цены классики отводят предложению товаропроизводителей, которые исходят из учёта труда, затраченного на создание товара. А основатели теории предельной полезности определяющее значение отводят спросу потребителей.

Создать целостное учение о цене, объединив обе концепции, попытались сторонники кембриджской экономической школы, ярким представителем которой был Альфред Маршалл. Маршалл считал, что цена формируется под воздействием как предложения, так и спроса. По его мнению, бесполезно спорить, какое лезвие ножниц разрезает кусок бумаги — верхнее или нижнее. На практике в зависимости от форм товарно-денежного обращения и видов реализуемых товаров различают несколько видов цен, взаимосвязанных между собой и образующих единую систему (ценовой механизм).

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ функции цен ◆ концепции формирования цен ◆ средние затраты
- ◆ совокупные затраты ◆ производственные затраты

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое цена? Какие факторы влияют на ценообразование?
2. Какие функции в экономике выполняет цена?
3. В чём суть классической концепции цены?
4. Как трактуют формирование цены неоклассики?
5. Подготовьте небольшие доклады о Д. Рикардо, К. Марксе, А. Маршалле.

## § 11. Ценовой механизм. Стоимость товара\*

**Ценовой механизм.** Данное понятие отражает большую дифференциацию цен в системе современного рынка, где разные цены действуют как «автоматические сигналы», координирующие деятельность руководителей фирмы, принимающих решения. Эффективность ценового механизма, однако, обусловлена степенью «зрелости» рынка, т. е. свободным действием законов спроса и предложения, когда рынок насыщен товарами и услугами. При этом рынки развитых стран перенасыщены товарами и услугами, поэтому конкуренция на них самая жёсткая.

Различают мировые и внутренние, базисные и контрактные, оптовые и розничные цены. *Базисная цена* устанавливается в результате торгов на торговых биржах и служит основой контрактных и оптовых цен. *Контрактная цена* устанавливается в результате переговоров между покупателем и производителем на продукцию, которая будет произведена и поставлена в назначенный срок согласно подписанному договору (контракту). Как правило, контрактные цены применяются при закупках крупных партий товаров и средств производства. *Оптовые цены* устанавливаются при открытых торгах на крупные партии отпускаемого товара. *Розничные цены* — это цены рынка, которые устанавливаются под влиянием мотивов покупателей, продажной цены и качества изделия. *Мировые цены* — это цены на определённый вид продукта, который формируется на узкую товарную группу (например, на нефть).

В пределах нижней и верхней границ на величину цены (помимо прочих) воздействуют два важнейших субъективных фактора: цена продавца и цена покупателя. *Цена продавца* отражает уровень, ниже которого он не может продать товар без ущерба для себя. Вместе с тем продавец стремится установить максимальную цену на данный товар. Этому могут способствовать уникальность и редкость товара, престижность товара, поскольку обладание им обеспечивает особый общественный статус, монопольное положение продавца и отсутствие конкуренции со стороны других товаровладельцев, товарный дефицит, растущее число покупателей.

*Цена покупателя* характеризует уровень, выше которого он не станет платить за данный товар. В то же время покупатель стремится максимально снизить цену. Цена покупателя отражает субъективно-психологическую оценку необходимости для него данного

товара, возможности замены его на альтернативный товар. Взаимное движение цены продавца и цены покупателя ведёт к установлению *цены согласия*, т. е. цены, удовлетворяющей обе стороны — продавца и покупателя.

*Равновесная цена* — цена товара на рынке при условии, что спрос равен предложению и весь предложенный товар будет куплен по данной цене. Верхней границей равновесной цены является *цена спроса*, т. е. максимальная цена, по которой покупатель согласен купить данный товар. Нижней границей служит *цена предложения* — минимальная цена, по которой продавец может уступить товар. И та и другая цена образуется под воздействием множества факторов, но в каждом случае они являются теми ориентирами, в пределах которых формируется равновесная цена — та цена, при которой в данный момент совпадают интересы покупателя и продавца.

**Цена** — это денежное выражение стоимости товаров и услуг.

**Стоимость товара.** Стоимость товара — это количество труда, овеществлённого в товаре. Данное понятие лежит в основе трудовой теории стоимости. Согласно этой теории стоимость товара определяется затратами труда на его производство, а труд различных производителей (токаря, портного, стекольщика и пр.), в свою очередь, может измеряться только одним общим показателем — *рабочим временем*. Количество труда (рабочего времени), затрачиваемого на производство одного товара, у разных производителей может различаться под воздействием разных условий: технической оснащённости рабочего места, квалификации и опыта работника и т. д. Поэтому рабочее время, необходимое для производства товара у отдельно взятого производителя, — это индивидуальное рабочее время, которое определяет индивидуальную стоимость товара.

На рынке товары обмениваются не по индивидуальным затратам, а по общественно необходимым, а именно по *общественной стоимости*. Под общественной стоимостью понимается общественно необходимое время для производства этого товара, т. е. время при общественно нормальных условиях работы и при средней умелости и интенсивности труда. С развитием производства, ростом производительности общественного труда стоимость единицы товара имеет тенденцию к снижению. Как экономическая категория стоимость товара проявляется в обмене, в своей конкретной форме — меновой стоимости, т. е. способности товара обмениваться на другой товар в определённой пропорции.

## НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ мировые и внутренние цены ♦ базисные и контрактные цены
- ♦ оптовые и розничные цены ♦ цена спроса ♦ цена предложения
- ♦ равновесная цена ♦ стоимость ♦ общественная стоимость
- ♦ общественно необходимое время ♦ средняя умелость
- ♦ интенсивность труда

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие виды цен существуют на современном рынке? Где они устанавливаются?
2. Раскройте содержание понятия «стоимость».
3. Как взаимодействуют цена и стоимость?
4. Раскройте содержание понятий «цена покупателя», «цена продавца», «равновесная цена». Свой ответ проиллюстрируйте графиками.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Проблема цены и механизм её формирования — один из наиболее важных вопросов для понимания логики функционирования экономики. Система цен в рыночной экономике выполняет роль главной организующей силы. Поэтому цена здесь не может устанавливаться директивно, она должна формироваться на основе действия всех связей и взаимосвязей в области производства товара, его распределения и потребления.
2. Цена — это определённое количество денежных единиц, получаемое за реализацию произведённого продукта (товара), или, иначе говоря, цена — это денежное выражение стоимости товаров и услуг.
3. На практике действует сложный механизм цен, состоящий из множества их видов. Покупатель обычно имеет дело только с розничной ценой — равновесной ценой, являющейся результатом взаимодействия цены спроса и цены предложения. Цена спроса на каждое количество товара — это та цена, которая способна привлечь покупателей в течение определённого времени. При этом цена спроса на каждый товар уменьшается по мере увеличения предложения. Цена предложения — это цена, по которой товар поступает в продажу на конкретный

рынок. Цена предложения может либо повышаться, либо снижаться и во многом связана с условиями работы, издержками труда и иными факторами (и нововведениями), повышающими производительность труда человека и машин, а также конкурентными товарами и т. д. Затраты всех видов труда и применение капитала в его разных формах — это реальные издержки производства продукта (товара) или денежные издержки производства (издержки производства). На этой основе сформулирована концепция альтернативной стоимости, связанная с возможностью альтернативного использования ресурсов.



Существуют две концепции цены: одна — в рамках классической, другая — неоклассической теории. В настоящее время они рассматриваются в определённом единстве как взаимодополняющие друг друга. Так, происходит сближение по вопросу определения стоимости товара как количества труда, овеществлённого в товаре, т. е. стоимость товара определяется затратами на его производство. При этом учитываются и факторы, связанные с конкуренцией, спросом, модой и т. д.

# 6

ГЛАВА

## КОНКУРЕНЦИЯ. ТИПЫ РЫНКОВ

Что такое рыночная конкуренция?

Ценовая и неценовая конкуренция.

Историческая эволюция предпринимательства и формирование современных рыночных структур.

Четыре модели рынка.

Антимонопольная политика.

### § 12. Понятие конкуренции, её сущность\*

**Условия для конкуренции.** Конкуренция (от лат. concurrentia, от concurrere – сталкиваться) – это соперничество и борьба между экономическими субъектами, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке; борьба за рынки сбыта товаров и услуг с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция представляет собой цивилизованную, легализованную форму борьбы за существование, является наиболее действенным механизмом отбора и регулирования в рыночной экономике. Конкуренция – это соперничество и борьба тех или иных предприятий за право получения прибыли (или определённого вида ограниченных ресурсов). В обществе до сих пор существует иллюзия, что частная собственность на факторы производства чуть ли не автоматически может привести предпринимателя

к успеху. Это далеко не так. Во-первых, создание реально конкурентной экономики — это сложный и длительный процесс. Во-вторых, на рынке действует огромное число предпринимателей, чьи компании порой выпускают однотипные продукты, например автомобили. Как добиться успеха в условиях конкуренции? Именно борьба предприятий за успех на рынке, за покупателя и является базой современного рынка, его двигателем. Можно сказать, что экономическая свобода и право (принцип) частной собственности — это общие основания (или предпосылки) к реальному рынку. Но стержнем рынка, его механизмом выступает именно конкуренция. Поэтому экономисты утверждают, что рынок, действующий на базе конкуренции, — это уникальное и выдающееся достижение экономической жизни общества как способ распределения ограниченных производственных ресурсов и созданных на их базе товаров и услуг (благ).

Другими важными факторами конкуренции являются законодательные нормы, регулирующие деятельность агентов рынка, и деловая среда в стране в целом и конкретном регионе в частности. В стране или в конкретном регионе (городе) могут существовать разного рода административно-бюрократические проблемы, сомнительные законодательные нормы, разный спрос на товары и услуги, плохо развитая производственная и рыночная инфраструктура (доступ к кредиту, дороги, связь, складские помещения, территории для размещения предприятий торговли, рынка и пр.). Всё это формирует (или не формирует) соответствующую деловую (предпринимательскую) среду, которая характеризует регион (город) как привлекательный или, наоборот, не особенно привлекательный для рынка.

Иногда фирмы в погоне за высокими прибылями или находясь в затруднительной ситуации прибегают к недобросовестной конкуренции — нарушению принятых на рынке правил и норм конкуренции. Несколько фирм могут вступить в сговор против других конкурентов, используя ложную рекламу своей продукции, устанавливая дискриминационные и иногда демпинговые цены (ниже себестоимости). Недобросовестную конкуренцию в наиболее простых формах называют *хищнической*.

**Ценовая конкуренция.** Цена является важным средством в конкурентной борьбе. Ценовая конкуренция — вид конкурентной борьбы, которая ведётся по поводу и с помощью цен. Ценовую конкуренцию может начать лидер или доминирующее предприятие в отрасли, чтобы избавиться от конкурентов. Для успешной ценовой

конкуренции необходимо располагать реальными возможностями снижения издержек производства, т. е. вести постоянную рационализацию и совершенствование производства. Основа успешной ценовой конкуренции — производство.

Технология ценовой конкуренции достаточно проста. Предприниматель, как правило, назначает более низкие цены на свой товар. Конкуренты, которые не имеют возможности снижать цены из-за высоких издержек производства, терпят убытки, разоряются и уходит из отрасли, уступая место на рынке. Правда, потом цены вновь поднимаются, так как даже крупному предприятию необходимо компенсировать потери, понесённые при вытеснении конкурентов. Такой метод оправдан, если все конкуренты покинули рынок. А если какой-либо напористый конкурент смог переждать трудные времена и вновь выйти на рынок, когда цены снова выросли? В этом случае с ним придётся мириться или начинать всё сначала. Подобная война цен целесообразна, если у её инициатора действительно крепкие позиции, а положение соперников затруднительное. В случае равных условий война цен бессмысленна. Предпочтительнее выглядит «маневрирование» ценами — предоставление различных скидок, тайное снижение цен против официально объявленных (особенно широко это применяется при поставках продукции производственного назначения).

**Неценовая конкуренция.** Основным инструментом воздействия на потребителя в условиях конкуренции становится не столько цена, сколько качество товара. Особенно это имеет место в сфере сбыта. Здесь цена не является главным средством продвижения товара, хотя от неё в конечном счёте зависит, насколько удачным будет сбыт и какой будет прибыль. Конкурентоспособность товара всё больше определяется его качеством, умением преподнести товар покупателю, рекламой, гарантированным обслуживанием после продажи и конечно же эффектом масштаба (количеством) произведённого товара (при условии, что он пользуется спросом).

Конкуренция имеет свои достоинства и недостатки.

*Достоинства:*

- способствует более эффективному использованию ресурсов при производстве необходимых для общества товаров;
- заставляет гибко реагировать и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям производства;

- создаёт условия для оптимального использования научно-технических достижений, разработки более совершенных методов организации и управления производством;

- обеспечивает свободу выбора потребителей и производителей;
- нацеливает производителей на удовлетворение разнообразных потребностей общества и повышение качества товаров и услуг.

*Недостатки:*

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов (природные ресурсы, животный мир, рыбные запасы морей и океанов и др.);

- отрицательно сказывается на защите окружающей среды;
- не создаёт условия для развития фундаментальной науки, системы общественного образования, медицинского обслуживания, многих элементов городского хозяйства;

- не гарантирует права на труд, доход;
- не имеет механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества по уровню жизнеобеспечения.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ конкуренция ♦ ценовая и неценовая конкуренция
- ♦ демпинговые цены ♦ недобросовестная конкуренция

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Почему конкуренция — основной механизм современной рыночной экономики?
2. Почему во многих государствах созданы антимонопольные комитеты или службы? Какие задачи должны решать эти службы?
3. Приведите примеры недобросовестной конкуренции.
4. Как осуществляется неценовая конкуренция?
5. Какими преимуществами и недостатками обладает конкуренция?
6. Найдите пословицы и поговорки про конкуренцию.
7. Какие компании являются субъектами естественных монополий в вашем регионе?
8. **Творческое задание.** С помощью СМИ и Интернета найдите примеры неценовой конкуренции в деятельности различных фирм. За счёт каких приёмов эти фирмы добиваются преимущества на рынке, привлекая покупателей?

## § 13. Рыночные структуры. Модели современного рынка\*

**Историческая эволюция рыночных структур.** Первые прообразы рыночных структур начали формироваться с укреплением государства, появлением городов, увеличением численности населения. Это были небольшие ремесленные предприятия, производившие орудия труда и войны. Появились новые люди – ремесленники, строители, купцы, менялы (будущие банкиры) и т. д. Постепенно происходила институционализация рыночных структур, которая в наше время обрела сложную систему с различными особенностями в каждой стране. Назовём некоторые из них: внутренние, международные, товарные, финансовые, а также специализированные. В свою очередь, товарные рынки делятся на рынки средств производства, потребительских товаров, информационных технологий, интеллектуального труда и рабочей силы. Финансовые рынки делятся на валютный, рынок капиталов, кредитный и т. д. Особую группу составляют рынки в сельском хозяйстве.

Главным двигателем рынка является конкуренция. Именно жёсткая конкуренция подталкивает фирмы к непрерывному изобретательству, инновациям, организационным и управленческим новинкам, повышению производительности труда.

**Четыре модели рынка.** Рынок всегда неоднороден. На нём действуют различные фирмы, которые находят свою нишу в производстве товаров, услуг, их реализации. Различают четыре основные модели рынка: рынок совершенной конкуренции; чистая монополия; монополистическая конкуренция; олигополия (табл. 1).

**Рынок совершенной (свободной) конкуренции** предполагает неограниченное число участников конкуренции, абсолютно свободный доступ на рынок и такой же выход из него. Признаком свободной конкуренции является также однородность одноимённых товаров. Это выражается, например, в отсутствии торговых марок. В реальной хозяйственной практике рынок совершенной конкуренции практически не встречается. Однако утверждать, что большинство рынков в странах с развитой экономикой не испытывают благотворного влияния конкуренции, нельзя. Рыночные структуры, сложившиеся там и не попадающие под определение совершенного рынка, тем не менее успешно функционируют в конкурентном режиме.

## ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ОСНОВНЫХ МОДЕЛЕЙ РЫНКА

Признак	Модель рынка			
	Совершенная конкуренция	Чистая монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Число фирм	Неограниченное количество	Одна	Сравнительно небольшое	Несколько
Тип продукта	Стандартизованный	Уникальный	Дифференцированный	Стандартизованный или дифференцированный
Контроль над ценой	Отсутствует	Значительный	В узких рамках	Ограниченный или значительный (при тайном сговоре)
Условия вступления в отрасль	Очень лёгкие	Блокированы	Сравнительно лёгкие	Имеются существенные препятствия
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Почти нет	Отличается значительным упором на качество, маркетинг	Типична, особенно при дифференциации продукта

**Чистая (абсолютная) монополия** существует тогда, когда фирма является единственным производителем продукта, не имеющего аналогов. Этой модели присущи следующие черты:

- единственный продавец, отрасль — синоним фирмы, поскольку фирма одна;
- реализуемый продукт уникален в том смысле, что нет хороших или близких его заменителей (такая ситуация характерна для некоторых сырьевых отраслей или случаев, когда фирма поставляет принципиально новый продукт);
- монополист обладает рыночной властью, контролирует цены, поставки на рынок, иначе говоря, если в модели совершенной конкуренции фирма с ценой на рынке «соглашается», то здесь фирма просто определяет её;

- на пути входа в рынок монополистом устанавливаются непреодолимые для конкурента барьеры как естественного, так и искусственного происхождения. В первом случае говорят о естественных монополиях. Это предприятия общественного пользования — электрические и газовые компании, предприятия водоснабжения, линии связи, транспортные предприятия и др.

**Монополистическая конкуренция** — это такая рыночная ситуация, при которой относительно большое число производителей предлагает похожую, но не идентичную продукцию. В данной ситуации не требуется присутствия на рынке тысяч или сотен фирм, как при совершенной конкуренции, достаточно нескольких десятков. В условиях чистой конкуренции фирмы производят стандартизированную или однородную продукцию, при монополистической — дифференцированную (различную). Дифференциация затрагивает прежде всего качество продуктов или услуг, благодаря чему у потребителя складываются предпочтения по качеству товара, а не по цене.

Другая важная характеристика рынков монополистической конкуренции — это относительная лёгкость вступления в рынок. Поэтому на этом рынке действует множество мелких и средних фирм. Монополизм состоит в том, что каждая фирма в условиях дифференциации продукции обладает в некоторой степени монопольной властью над своим товаром, т. е. она может повышать или понижать цену на него вне зависимости от действий конкурентов. Конечно, эта возможность ограничивается как наличием производителей аналогичных товаров, так и значительной свободой «входа» в отрасль. Таким образом, эта модель характеризуется высоким уровнем конкуренции. Такие рынки существуют во многих развитых странах.

**Рынок олигополии** характеризуется ситуацией, при которой на рынке определённого вида товаров господствует несколько крупных продавцов.

Существуют и другие, менее распространённые модели рынка, например монополия. **Монополия** характеризуется монопольным положением покупателя на рынке при большом количестве конкурирующих между собой продавцов товара. Наиболее типичным проявлением монополии являются государственные закупки вооружений, сельскохозяйственной продукции и др.

Чётких границ между различными моделями рынка нет, поэтому модель олигополии охватывает область от чистой монопо-

ли до монополистической конкуренции. Классические олигополии образуются тремя – пятью производителями. Например, в автомобильной промышленности США господствует «большая тройка»: «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер». Аналогичная ситуация в автомобилестроении России. Олигополии могут производить как однородные, так и дифференцированные товары. Однородность преобладает на рынках сырья и полуфабрикатов: руды, нефти, стали, цемента и т. п.; дифференциация – на рынках потребительских товаров. Последние три модели рынка в экономической литературе объединяются понятием «несовершенная конкуренция» – в силу особой роли отдельных типов фирм в ценообразовании.

Знание особенностей каждой модели рынка, умение определить, к какому из них относится конкретный товарный рынок, позволяет профессионально формировать стратегию отдельных фирм, цели деятельности и способы их достижения. Например, на рынке, близком по показателям к модели совершенной конкуренции, нет смысла выработать специфическую ценовую политику фирмы и тратить большие средства на рекламу. Продукт здесь однороден, а доля отдельных предприятий мала, что не позволяет влиять на уровень цен. И в то же время на рынке дифференцированного товара реклама и ценовая политика становятся важнейшими слагаемыми успеха.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ свободная (совершенная) конкуренция ♦ абсолютная монополия
- ♦ монополистическая конкуренция ♦ олигополия
- ♦ естественная монополия ♦ монополия

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте рынок свободной конкуренции.
2. При каких условиях формируется рынок абсолютной монополии?
3. Что такое олигополия? Приведите примеры действий на рынке предприятий, образующих олигополию.
4. В чём различие между абсолютной монополией и монополистической конкуренцией?
5. Какой из видов конкуренции наиболее благоприятен для развития рынка?

- 6\*. Одним из видов олигополистической конкуренции являются картели. Используя литературные источники и Интернет, составьте историческую справку о самых известных картелях в мировой экономике и примерах их деятельности на рынке.
- 7\*. Установите соответствие между видом продукции и типом конкуренции на рынке такого товара.
- |                        |                                  |
|------------------------|----------------------------------|
| 1. Рынок зерна         | А. Монополистическая конкуренция |
| 2. Рынок одежды        | Б. Олигополия                    |
| 3. Рынок автомобилей   | В. Монополия                     |
| 4. Выпуск нового I-Pad | Г. Совершенная конкуренция       |
- 8\*. Для какой модели рынка характерны следующие признаки?  
 На рынке действует множество фирм, барьеры для проникновения на рынок сравнительно невелики, продукция и услуги разнообразны и дифференцированы, поэтому рынок распадается на отдельные сегменты, для продажи продукции и услуг активно используется реклама.
- монополистическая конкуренция
  - олигополия
  - монополия
  - совершенная конкуренция

## § 14. Несовершенная конкуренция. Антимонопольная политика\*

**Несовершенная конкуренция.** Несовершенной конкуренцией является любая форма конкуренции, где не выполняются условия чистой конкуренции. В развитых странах практически в каждой отрасли производства господствуют несколько крупных корпораций — монополий, а в отрасли в целом присутствует олигополия. В то же время на этих рынках подавляющую экономическую власть имеет ограниченное число фирм. Поэтому, во-первых, появляется больше возможностей у фирм влиять на цену, а во-вторых, меняются сами формы и методы конкуренции. При чистой конкуренции на рынке выигрывает тот предприниматель или та группа предприятий, которые добиваются более низких издержек производства и выпускают более качественную продукцию. При несовершенной конкуренции всё отмеченное необязательно. Более того, конкуренция претерпевает большую трансформацию: она становится более жёсткой и дорогой. Важно и то, что общим результатом господства монополий является потеря ими желания и ини-

шативы использовать передовые технологии. Их доминирование на рынке и так обеспечивает им большие прибыли. Таким образом, монополия сдерживает не только возможности выбора покупателя, но и технологический прогресс, внедрение инноваций.

Пример объединения монополистов в одной отрасли (картель) — ОПЕК. Это Организация стран — экспортёров нефти, основанная в 1960 г. с целью координации действий по объёму продаж и установлению цен на сырую нефть. ОПЕК контролирует около половины мирового объёма торговли нефтью. На долю нефтяного картеля, который в 1962 г. зарегистрирован в ООН в качестве полноправной межправительственной организации, приходится около 40% мировой добычи нефти. ОПЕК может косвенно влиять на цену сырой нефти в мире, увеличивая или уменьшая объём её добычи.

**Антимонопольная политика.** Для ограничения влияния монополий в странах с развитой рыночной экономикой действуют *антиitrustовские (антимонопольные) законодательства*. Первый антимонопольный закон — закон Шермана был принят в США в 1880 г. Он запрещал любые слияния предприятий, объединения или сговоры, направленные на сокращение и ограничение производства и торговли. Антимонопольное законодательство непрерывно совершенствуется, и его главной задачей является защита мелких и средних производителей товаров и услуг, формирующих общую конкурентную среду.

Российское антимонопольное законодательство пока ещё слабо развито, практика его применения незначительна. В Российской Федерации в 2004 г. была создана специальная структура, осуществляющая антимонопольную политику государства, — Федеральная антимонопольная служба (ФАС). ФАС России является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о конкуренции на товарных рынках и на рынке финансовых услуг, естественных монополиях, рекламе, а также изданию в пределах своей компетенции индивидуальных правовых актов в установленной сфере деятельности.

Основными функциями Федеральной антимонопольной службы являются:

- надзор и контроль за соблюдением законодательства о конкуренции на товарных рынках, на рынке финансовых услуг;

- надзор и контроль за соблюдением законодательства о естественных монополиях;
- надзор и контроль за соблюдением законодательства об иностранных инвестициях в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства;
- надзор и контроль за соблюдением законодательства в сфере государственного оборонного заказа;
- надзор и контроль за соблюдением законодательства о рекламе до внесения изменений в Федеральный закон «О рекламе».

ФАС имеет право наложить крупный штраф на недобросовестных предпринимателей или через суд закрыть их бизнес. Примером работы ФАС может служить проверка ценообразования на бензоколонках, в результате чего был выявлен сговор владельцев с целью завышения розничных цен на бензин.

Государство обеспечивает также законодательную, административную и судебную защиту интересов потребителей товаров и услуг от их нарушения изготовителями продукции и услуг и продавцами. Закон РФ «О защите прав потребителей» позволяет гражданам добиваться реализации своих справедливых требований как в судебных, так и в специальных государственных органах.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ несовершенная конкуренция ♦ картель ♦ трест
- ♦ антимонопольная политика ♦ Федеральная антимонопольная служба

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Приведите примеры несовершенной конкуренции.
2. Почему государство должно бороться с проявлениями несовершенной конкуренции?
3. Какие функции выполняет Федеральная антимонопольная служба России?
- 4\*. Прокомментируйте заметку из газеты «Вести.ру»: «Основать газовый картель предложили Россия и Иран – крупнейшие в мире экспортёры газа. Категорически против такого предложения были США и Япония. Они считают, что новая организация будет манипулировать ценами на мировых рынках».
- 5\*. Найдите в источниках СМИ сообщения о деятельности ФАС.
- 6\*. Почему так важна и необходима деятельность ФАС?
7. Подготовьте презентацию о деятельности ФАС.

1. В современной рыночной экономике благосостояние каждого человека определяется тем, насколько успешно развивается экономика страны, в которой он живёт; как действует рынок; может ли фирма свободно продать на рынке товар, которым она владеет. Механизм направлен на то, чтобы через эгоистические интересы каждого агента рынка уравновесить интересы всех его участников для блага общества. Созданный коллективным разумом человечества, он и используется человечеством в целом. При этом дух конкуренции, соперничества в экономике служит мощным «двигателем» развития.
2. Современный рынок товаров и услуг сложился в результате многовековой эволюции — от натурального хозяйства до постиндустриальной экономики. При этом существует огромное число рынков, которые в самом общем виде можно разделить на товарные, финансовые и международные. В свою очередь, каждый из них дифференцируется на множество более узкоспециализированных рынков.
3. Конкуренция — сложная функция рынка, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов покупателю. Рынок не может существовать без и вне конкуренции. Только рыночная конкуренция позволяет деятельному человеку начать своё дело (бизнес). Она показывает товаропроизводителю направление движения, но не даёт никаких гарантий результатов, т. е. сопряжена с риском. Успехов в конкурентной борьбе добивается тот, кто сумеет обнаружить в системе рынков признаки новых потребностей или технологий производства. Механизм рынка в целом освобождает экономику от дефицита товаров и услуг. И в теории, и на практике рыночная экономика преимущественно бездефицитна, но в пределах тех ресурсов, которыми располагает то или иное государство. В условиях нормальной рыночной экономики длительный устойчивый разрыв между потребностями и потреблением (т. е. дефицит) практически невозможен, поскольку это состояние противоречит экономическим интересам всех участников конкурентного процесса.

4. На рынке действует огромное число фирм, которые в определенной мере формируют его облик, его содержание. В каждой стране с развитой экономикой в ходе длительного развития сформировались свои национальные типы (модели) рынка, имеющие свои особенности. Экономисты на основе изучения общих свойств и особенностей рынков определили четыре основные модели – рынки совершенной конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии. Для ограничения монополизма государства применяют антимонопольную политику.
5. В России функции контроля в сфере антимонопольной политики государства осуществляет Федеральная антимонопольная служба (ФАС).

# 7

ГЛАВА

## ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

- Что такое доходы и расходы, каковы источники доходов?
- В чём сущность сбережений?
- Что выражает закон Энгеля?
- Заработная плата. Виды заработной платы.

### § 15. Доходы. Сбережения

**Первичные и вторичные доходы.** Не существует производства ради производства. Всё, что производит экономика, идёт на удовлетворение потребностей людей, общества, государства в целом. Потребление по назначению потребляемых благ делится на производственное (производительное) и непроизводственное (непроизводительное). Производственное потребление охватывает использование орудий и предметов труда и рабочей силы в процессе создания благ, непроизводственное потребление — личное потребление населения и общественное потребление. Личное потребление — это удовлетворение потребностей людей в пище, одежде, жилище, образовании, здравоохранении, отдыхе. Общественное потребление — удовлетворение совместных потребностей людей в культуре, безопасности, науке, образовании, медицинском обслуживании независимо от того, оплачиваются эти услуги населением или предоставляются ему бесплатно. Общий уровень потребления в той или иной стране, в ту или иную историческую эпоху определяется уровнем развития производительных сил



(факторов производства), достигнутым уровнем и качеством жизни населения, предыдущей экономической историей народа, его традициями, культурой, политической системой.

Потребление во многом зависит от возможностей, доходов. Понятие «доход» имеет отношение к хозяйственной деятельности человека, поскольку она направлена именно на получение дохода.

Доходы делятся на первичные и вторичные.

*Первичные доходы* получают собственники фактора производства. Принцип распределения доходов следующий. Кредиторы (владельцы капитала), выдавшие производителям необходимую ссуду, получают ссудный процент. Это – их прибыль. Прибыль в форме дивидендов получают также владельцы акций на вложенный капитал. Наёмные работники за свой труд получают заработную плату. Владельцы земли, на которой происходит производство или проживают производители, получают ренту в виде арендной платы. Собственники индивидуальных предприятий сверх издержек получают личный доход. Владельцы фабрик и заводов на свой капитал получают прибыль.

Все виды дохода или прибыли – это факторный доход, полученный собственником фактора производства.

*Вторичные доходы* образуются и перераспределяются в основном по государственным каналам. Государство через систему налогов перераспределяет весь объём полученного обществом валового дохода и формирует доходную часть бюджета, определённая доля которого идёт на социальное обеспечение населения и иные цели. В развитых странах государство гарантирует своим гражданам достойный уровень жизни, не допуская их обеднения. Для этого устанавливается гарантированный минимальный уровень заработной платы, пенсий, который строго соблюдают все хозяйствующие субъекты. Такой минимальный размер оплаты труда (МРОТ) должен быть не ниже существующего в стране прожиточного минимума. Во вторичные доходы включаются также пенсии, стипендии, пособия по инвалидности, малолетним или потерявшим работу и др. Вторичные доходы называют также социальными трансфертами.

**Доходы домохозяйств.** Согласно современной статистике главным потребителем в экономике являются домашние хозяйства (семьи). Домашние хозяйства получают доходы, за счёт которых обеспечиваются их потребительские расходы. У средней российской семьи (75–80% всех семей) источники дохода крайне ограни-

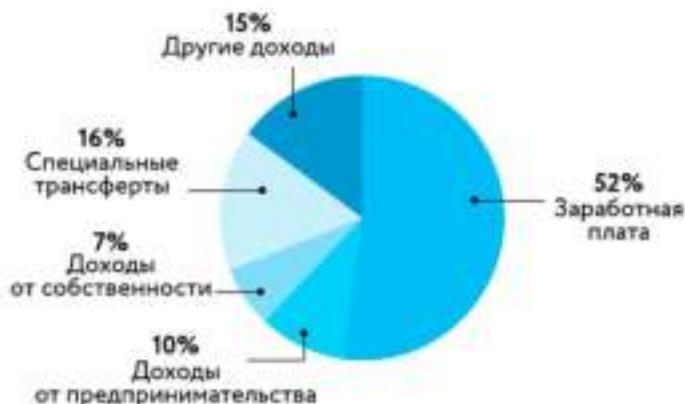


Рис. 10. Доходы семей в развитых странах в последние годы

чень: у неё нет акций заводов или банков, по которым она могла бы получать дивиденды, дачи, которую можно было бы сдавать в аренду, чтобы получить доход от собственности, нет вкладов в банках, которые давали бы доход от сбережений. Такая семья, состоящая, например, из четырёх человек (мать, отец, сын-школьник, дочь-студентка), имеет единственный источник доходов — заработную плату родителей и небольшую стипендию дочки-студентки. Остальные 20–25% семей в России имеют различные источники доходов (акции, вклады и т. п.). Эта часть населения составляет основу среднего класса. На рисунке 10 показаны источники доходов семей в развитых странах.

Для характеристики неравенства доходов по группам населения используется кривая Лоренца, названная по имени американского экономиста М. Лоренца. Она показывает неравномерность распределения совокупного дохода между различными группами населения (рис. 11). Для этого по методу Лоренца на графике по горизонтали откладывается доля группы населения, а по вертикали — доходы, получаемые этими группами (в процентах). Чем больше отклоняется кривая Лоренца от линии абсолютного равенства, тем больше неравенство в распределении доходов.

Кривая на графике показывает, что группа А получает 5% всех доходов, группа В — 15%, группа С — 30%, группа D — 50%, группа Е — 100% доходов. Таким образом, на последние 20% группы населения с наибольшими доходами приходится 50% всех доходов в стра-

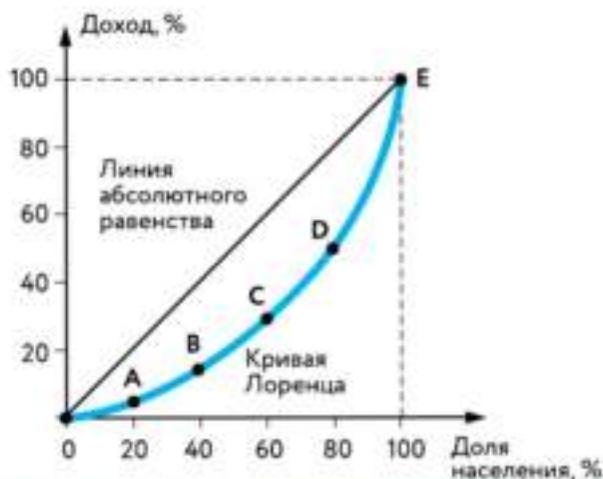


Рис. 11. Кривая Лоренца

не, а на первые 20% групп населения с наименьшими доходами — только 5%.

**Зарботная плата.** Зарботная плата — это форма материального (денежного) вознаграждения за труд, поступающего наёмным работникам и государственным служащим. Труд рабочего и инженера в сфере материального производства или государственного служащего, учителя и профессора, врача и менеджера оплачивается не одинаково, поскольку, во-первых, по-разному измеряется, во-вторых, результат труда часто невозможно установить и оценить точно.

Величина заработной платы определяется рядом факторов, важнейшим из которых является стоимость рабочей силы, которая представляет собой набор средств, необходимых для жизнеобеспечения рабочего и его семьи. Сюда входят расходы на обучение и культурные потребности. Стоимость рабочей силы в разных странах неодинакова и зависит от уровня экономического развития общества, общего уровня технологической вооружённости труда, традиций и иных факторов.

Важным фактором роста заработной платы является квалификация работника и характер его труда. Более высоко оплачивается, например, труд работника редких или рискованных профессий, творческий труд. Безработица снижает уровень заработной платы, а повышенный спрос на дефицитные профессии увеличивает опла-

ту работников этих профессий. В разных странах действуют разные системы заработной платы: повременная, сдельная, оклады, бонусы, разного рода компенсации и пр.

Необходимо различать номинальную и реальную заработные платы. *Номинальная заработная плата*, т. е. сумма денег, которую получает работник, не даёт полного представления о фактическом уровне его оплаты. Если номинальная заработная плата работника в течение ряда лет не изменяется, а цены на предметы потребления повышаются, то положение работника ухудшается, так как на прежнюю заработную плату он сможет получить меньше товаров и услуг. Определить фактический уровень оплаты рабочей силы можно с помощью *реальной заработной платы*. Она измеряется количеством товаров и услуг, которые работник может приобрести на свой денежный заработок. Для определения реальной заработной платы обычно номинальную заработную плату делят на индекс стоимости жизни. Этот индекс определяется сопоставлением цен на предметы потребления и услуги в различное время.

$$\text{Реальная заработная плата} = \frac{\text{Номинальная заработная плата}}{\text{Индекс потребительских цен}}$$

Например, человек получал в январе N года зарплату 30 000 р. в месяц, а его потребительские расходы составляли 25 000 р. Если в январе следующего года его зарплата увеличилась до 36 000 р., но из-за повышения цен потребительские расходы выросли и составили 32 000 р., можно увидеть, что зарплата увеличилась на 20%, а цены – на 28%. Это значит, что его *номинальный доход* увеличился на 6000 р., а вот *реальный доход* составил только 93,75% от прежнего уровня  $[(120 : 128) \times 100]$ , т. е. снизился на 6,25%.

Номинальная заработная плата выражается в деньгах, которые работник получает за свой труд. Реальная заработная плата представлена количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на полученные деньги.

Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная. *Повременная заработная плата* – это оплата стоимости рабочей силы за определённое время (день, неделю, месяц). Её размер находится в прямой зависимости от отработанного времени. Она может быть разной даже при одинаковой подённой или месячной заработной плате, если есть различия в продолжительности рабочего дня.

Более точной является система определения фактического уровня оплаты рабочей силы при исчислении заработной платы, приходящейся на один час труда. Умножая почасовую оплату труда на количество отработанных часов, мы получаем *сумму оплаты труда* за день, неделю, месяц. Эта форма оплаты широко применяется на предприятиях с регламентированным технологическим режимом (например, на конвейерах).

Минимальный размер оплаты труда служит ориентиром для установления уровней доходов всех категорий занятых. Меняя её уровень, можно влиять на величину зарплат в экономической системе страны. Установление объективной минимальной заработной платы в нашей стране — одна из важнейших задач государства. Предприниматели внимательно следят за политикой государства в этой области, и неопределённость в данном вопросе им выгодна — они не торопятся увеличивать ставку заработной платы наёмным работникам. Другой фактор, требующий не только установления минимальной заработной платы, но и существенного её увеличения, связан с участием России в мировом экономическом сообществе. Так, правительство старается повышать внутренние цены на газ, электроэнергию и иные услуги населению до европейского уровня. При этом в странах Западной Европы, США, Японии и ряде других стран средняя заработная плата в 4–8 раз выше, чем в России, в которой цены на основные продукты питания, овощи, фрукты, молочные изделия часто превышают цены мирового рынка. Поэтому правильная, обоснованная политика в области заработной платы, пенсий, различного рода пособий в современных условиях должна учитывать всё многообразие факторов, влияющих на уровень жизни как отдельных людей, так и всего общества.

Конечно, в периоды экономических кризисов заработная плата и пенсии не растут, налоги увеличиваются. Такая ситуация была характерна для России в 2015–2017 гг. Поэтому государство принимает антикризисные планы и программы для преодоления возникших трудностей. Так, в 2018 г. было предусмотрено увеличение минимальной оплаты труда и пенсии.

**Сбережения.** **Сбережения** — это часть личного дохода, которая остаётся неиспользованной после затрат на текущие потребительские нужды и накапливается. Сбережения необходимы на случай серьёзных заболеваний, безработицы, разорения (банкротства) предприятия. Государство также вводит различные формы прину-

дительных сбережений (например, отчисления из заработной платы в пенсионные фонды).

Сбережения служат одним из источников образования ссудного капитала (денежные поступления, предназначенные для последующего предоставления кредита). Они также аккумулируются в Сберегательном банке и других коммерческих банках, на них покупаются ценные бумаги (акции, облигации и др.).

Привлечение сбережений населения в кредитные учреждения во многом зависит от величины процентной ставки. Чем больше процент (доход), приходящийся на депозит (вклад), тем в большей степени сбережения населения поступают в виде вкладов в банки и тем быстрее они превращаются в инвестиции (капиталовложения).

Помещая свои сбережения в банк, человек прежде всего исходит из двух соображений: во-первых, надёжности, во-вторых, величины той выгоды, которую он получит от размещения своих сбережений (процента). В других случаях люди покупают ценные бумаги — облигации государства или частных фирм. Более надёжно помещать сбережения в государственные банки или покупать акции государства. Однако процент здесь, как правило, достаточно низкий. Частные банки, которые обещают достаточно высокие доходы (проценты), как показал мировой кризис, не всегда надёжны. Случается, что банки, которые рекламируют высокий процент, часто идут на всяческие ухищрения, строят финансовые пирамиды (расплачиваясь с первыми вкладчиками за счёт сбережений вторых), формулируют в документах, регулирующих обязательства сторон, запутанные пункты и т. д. Поэтому в России общий объём сбережений в частных банках сравнительно невелик. Серьёзным фактором, сдерживающим сбережения, выступает инфляция — обесценивание денег в силу разных причин. Так, если банк обещает 8% дохода в год на сумму вложенных сбережений, а инфляция за год составляет 10%, следовательно, сбережения сокращаются, поскольку процент дохода не возмещает инфляционный ущерб. В такой ситуации выгоднее тратить деньги, покупая товары длительного пользования, чем вкладывать в частные банки. Поэтому Центральный банк России стремится снизить инфляцию.

Стремясь сохранить сбережения, люди покупают иностранную валюту. На первый взгляд, это выход из положения. Однако для экономики страны это плохо, потому что ограничивает возможности национальных предприятий через банки аккумулировать сбе-

режения для расширения производства нужных обществу товаров и услуг. В этом случае, чтобы избежать дефицита, страна увеличивает импорт. Для импорта нужны деньги. Поэтому приходится увеличивать экспорт нефти, газа, металлов — сырья. Но в условиях низких цен на сырьё доходы, естественно, уменьшаются. Это ведёт к сокращению импорта. Поскольку импортные товары всегда дороже отечественных, люди тратят на их приобретение значительную часть своих доходов из заработной платы.

Одним из способов привлечения сбережений граждан в банки РФ стала государственная система страхования вкладов. В настоящее время при банкротстве банка, входящего в систему страхования, вкладчики получают сумму до 700 000 р. Если их вклад превышает эту сумму, остальные деньги они могут получить только в процессе реструктуризации долгов банка.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ доход ♦ социальные трансферты ♦ ссудный процент
- ♦ арендная плата ♦ дивиденд
- ♦ реальная и номинальная заработная плата
- ♦ повременная и сдельная заработная плата
- ♦ фактическая оплата рабочей силы ♦ индекс стоимости жизни
- ♦ бонус ♦ сбережения ♦ депозит, ссудный доход ♦ облигация
- ♦ акция ♦ инвестиции ♦ финансовые пирамиды ♦ инфляция

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое доход? Какие виды доходов вы знаете?
2. Какие виды доходов относят к социальным трансфертам?
- 3\*. Как экономисты называют доходы, полученные:
  - а) от продажи на рынке грибов, собранных в лесу;
  - б) от сдачи квартиры внаём;
  - в) от сдачи земельных участков в аренду;
  - г) от сбережений, хранящихся в банке;
  - д) от пособия на ребёнка в малоимущих семьях?
- 4\*. Составьте доходную часть бюджета своей семьи по источникам доходов. Представьте полученные результаты в виде круговой диаграммы (с помощью компьютерной программы Excel).
5. Творческое задание. Подготовьте доклад о средней заработной плате в развитых и развивающихся странах мира. Сравните данные о зарплате с потребительскими расходами в этих странах. Сделайте выводы.

6. Какие формы оплаты труда существуют в нашей стране?
7. В чём отличие реальной заработной платы от номинальной?
8. Как рассчитать реальную заработную плату?
9. Для чего устанавливают минимальную заработную плату?
10. Почему стоимость рабочей силы неодинакова в разных странах?
- 11\*. Узнайте из СМИ величину МРОТ в России на текущий момент.
- 12\*. **Задача.** Рассчитайте реальную заработную плату, если номинальная заработная плата работника составила 50 000 р., а индекс потребительских цен в процентах к предыдущему году — 115%.
13. Как взаимосвязаны уровень сбережений, доходы и расходы?
14. Что должен знать вкладчик, помещая деньги на депозит в тот или иной банк?
- 15\*. Каков принцип действия финансовой пирамиды? Используя информацию из Интернета, подготовьте сообщение о финансовых пирамидах, действовавших в России в 90-х гг. XX в. (МММ, «Властелина», «Тибет» и др.). Приведите аналогичные примеры банков в западных странах («Мэддофор») в последние годы.
- 16\*. Какой реальный доход получит вкладчик через год по депозиту в 100 000 р. при ставке 11% годовых при уровне инфляции 10%?
- 17\*. Изучите рекламу депозитных вкладов в ближайшем от вашего дома банке. Какой депозит вы бы выбрали? Какими доводами вы при этом руководствовались?

## § 16. Расходы. Закон Энгеля

**Структура расходов домохозяйств.** Денежные доходы семьи обычно идут на оплату товаров и услуг, уплату налогов и сбережения (если позволяет семейный бюджет). При этом каждая семья распоряжается деньгами по-разному: в одних случаях расходами управляет мужчина, в других — женщина, в третьих — каждый в отдельности. Одни тратят экономно, другие — хаотично, не задумываясь о завтрашнем дне. Однако расходы семей можно разделить на постоянные (обязательные) и переменные (произвольные).

**Постоянные (обязательные) расходы** — это расходы на питание, жильё (коммунальные услуги), одежду, обувь, транспорт, выплаты по кредитам, по страховке, уплату налогов, оплату услуг детского сада и пр. Эти расходы осуществляются обязательно и постоянно, их невозможно изменить, заменить, сократить. Они имеют только одну тенденцию — возрастания, независимо от величины се-



Рис. 12. Классификация расходов

мейного дохода. Собственно, эти расходы и составляют базу минимального потребительского бюджета.

**Переменные (произвольные) расходы** — это такие расходы, которые человек (семья) тратит в соответствии со своим выбором или по обстоятельствам (замена старой мебели, автомобиля, приобретение лекарств, оплата отдыха и т. п.) (рис. 12).

**Потребительская корзина** — набор товаров и услуг, обеспечивающий жизнедеятельность человека. Размер потребительской корзины зависит от уровня и качества жизни в стране. В развитых странах потребительская корзина насчитывает несколько сотен наименований товаров и услуг. В менее развитых странах это, как правило, минимальный набор товаров, обеспечивающих жизнедеятельность человека: продукты, одежда, предметы гигиены. К сожалению, в России стоимость потребительской корзины, т. е. минимального набора благ и услуг, обеспечивающего прожиточный минимум, превышает уровень минимального размера оплаты труда (МРОТ). То есть значительная часть населения находится за чертой бедности, так как необходимые расходы превышают уровень дохода.

Реальная величина расходов семейного бюджета зависит от различных факторов: уровня розничных цен, инфляции, потребности

семьи в жизненных благах, объёма её денежных доходов, налогов, платежей в систему ЖКХ, а также рационального ведения семейного хозяйства. При планировании семейного бюджета необходимо *рационально планировать свои расходы*: надо вести письменный учёт всех затрат, тщательно учитывать, какие из них необходимы, какие – нет.

В России 80% населения тратят на питание 60–65% своего семейного дохода, в то время как в развитых странах расходы на питание не превышают 14–15%. В то же время на оплату услуг у россиян уходит 25–30% семейного дохода, эти затраты непрерывно возрастают, в том числе из-за роста тарифов на услуги ЖКХ. В западных странах на них приходится до 40% семейного дохода. Это связано с тем, что, во-первых, доходы, формируемые за счёт фактора заработной платы, в развитых странах в 4–8 раз выше, чем в России; во-вторых, сближение стоимости услуг в России и западных странах происходит в результате их более существенного роста в России, в то время как заработная плата и пенсии растут более медленно. Это серьёзная проблема, вызывающая недовольство в обществе.

**Закон Энгеля.** В конце XIX в. немецкий статистик Эрнст Энгель вывел следующий закон, по которому с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилищные, коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных потребностей возрастает. Приведённая статистика, иллюстрирующая структуру расходов населения в разных группах стран, подтверждает закон Энгеля.

Изменение потребностей в жизненных благах влияет на структуру расходов. При росте доходов в первую очередь уменьшается их доля, идущая на питание. Вторую степень расходов составляют расходы на хорошую обувь, одежду, парфюмерию и т. д. На это уходит немало денег, так как изменчивая мода, реклама, стремление к самоутверждению, престижность постоянно заставляют человека менять свой гардероб, следить за внешностью и т. д. Сложнее обстоит с жильём. При этом выявлена закономерность: чем ниже в стране затраты на питание и одежду, тем выше доля затрат на оплату жилья. Это свойственно в основном развитым странам, где высоко значение фактора «качество жизни». В этих странах хорошее жильё – это не просто товар престижного спроса. Люди приобретают комфортное жильё (частный дом, просторную квартиру) прежде всего для удобства жизни, удовольствия. Незначительная

социальная группа людей, стремящихся подчеркнуть своё социальное положение (крупные магнаты, внезапно разбогатевшие, высокооплачиваемые артисты шоу-бизнеса и т. д.), покупают квартиры, дома в разных странах мира.

Закон Энгеля фактически отражает общую динамику, в соответствии с которой по уровню благосостояния своих граждан лидируют Швейцария, США, Швеция, ФРГ, Дания, Норвегия, Финляндия, Япония, Канада, Австрия, Франция, Гонконг, Тайвань и некоторые нефтедобывающие страны арабского Востока. Россия по этому показателю находится далеко позади развитых стран мира.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ обязательные и произвольные расходы ♦ потребительская корзина
- ♦ закон Энгеля

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что относят к обязательным расходам?
2. Какие произвольные расходы вы знаете?
- 3\*. Составьте расходную часть своего семейного бюджета, включив в неё обязательные расходы и произвольные расходы каждого члена семьи.
- 4\*. В чём сущность закона Энгеля?
- 5\*. Постройте графики изменения минимального размера оплаты труда (МРОТ) и прожиточного минимума (потребительской корзины) в России с 2000 по 2016 г. Сравните полученные данные и сделайте выводы. Для поиска информации используйте Интернет.
6. Проведите исследование: составьте перечень ваших расходов и расходов ваших родителей. Постройте круговые диаграммы, отражающие структуру расходов, пользуясь программой Excel. Сделайте выводы.

## § 17. Страхование и страховые услуги\*

**Понятие страхования.** Страхование, наряду с расходами на продукты питания, жильё (аренда, коммунальные услуги), транспорт, одежду, товары для дома и для здоровья, выплаты по кредитам, счетам и страховке, сбережениями, относится к *обязательным (необходимым) расходам семьи*. **Страхование** — система экономических отношений, включающая образование специального фонда средств (страхового фонда) и его использование (распре-

деление и перераспределение) для преодоления и возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями (страховыми случаями), путём выплаты страхового возмещения и страховых сумм.

В страховании обязательно наличие двух сторон: специальной организации, ведающей созданием и использованием соответствующего фонда, — страховщика и юридических и физических лиц, вносящих в фонд установленные платежи, — страхователей, взаимные обязательства которых регламентируются договором страхования в соответствии с условиями страхования. Участниками страховых отношений могут выступать также третьи лица: застрахованный и выгодоприобретатель — лицо, назначенное для получения страхового возмещения.

Суть страхования состоит в том, что застрахованный платит страховой компании некую сумму. При наступлении страхового случая застрахованный человек или выгодоприобретатель получает сумму, в несколько раз превышающую страховой взнос. Например, при поездках за границу туристам рекомендуют купить медицинскую страховку. При стоимости страхового полиса 300—400 долл. США страховая компания может возместить расходы по лечению человека (внезапно заболевшего или попавшего в автомобильную аварию) на сумму до 100 000 долл. США и более.

В страховании выделяют четыре направления:

- обязательное и государственное страхование;
- страхование личной безопасности, когда основой экономических отношений являются события в жизни физического лица;
- имущественное страхование, объектом которого выступают различные материальные ценности;
- страхование ответственности (связанное с транспортом), предметом которого служат обязательства страхователя по возмещению ущерба третьим лицам.

В каждом направлении существуют различные виды страхования. Например, по классификации стран ЕС существует до 18 видов имущественного страхования.

По сроку договор страхования может быть бессрочным (или пожизненным) и временным: краткосрочным (от нескольких месяцев до 1 года), долгосрочным (от 1 года до 5 лет) и до определённого срока.

**Стороны договора страхования.** *Страхователь* (полисодержатель) — это физическое или юридическое лицо, выражающее страховой интерес и вступающее в гражданско-правовые отношения со страховщиком в силу закона или двусторонней сделки (договора страхования). Страхователями в России признаются юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования либо являющиеся страхователями в силу закона. Они могут заключать договоры о страховании третьих лиц в пользу последних (застрахованных лиц). При этом они могут назначать физических или юридических лиц (выгодоприобретателей) для получения страховых выплат по договорам страхования, если произойдет страховой случай. Страхователь обязан своевременно вносить страховые взносы (страховые премии).

*Страховщик* — организация, проводящая страхование и принимающая на себя обязательство возместить страхователю или другим лицам, участвующим в страховании, ущерб или выплатить страховую сумму.

Страхование может быть обязательным и добровольным. Добровольное, в отличие от обязательного, возникает на основе добровольно заключаемого договора между страховщиком и страхователем.

Страхование может быть краткосрочным и долгосрочным. Страхование до одного года — краткосрочное; свыше одного года — долгосрочное.

Виды социального страхования представлены в таблице 2 (о страховании фирм см. § 26).

Таблица 2

#### ВИДЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Личное страхование	Имущественное страхование
Жизни	Транспорта (наземного, воздушного, водного) <sup>1</sup>
Медицинское	Недвижимости
От несчастных случаев	Грузов
Пенсионное	Бизнеса
Накопительное	Любого рода финансовых рисков
Туристов от несчастных случаев	

<sup>1</sup> Эти виды страхования также предусматривают страхование людей (команды, пассажиров), поэтому рассматриваются как виды социального страхования.

## НОВЫЕ СЛОВА

♦ страхование ♦ страховщик ♦ страхователь ♦ страховка

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чём заключается сущность страхования?
2. Какие основные задачи выполняет страхование?
3. Какие виды страховых услуг вы знаете?
4. В России есть обязательное страхование автотранспортного средства (полис ОСАГО). Как вы думаете, что даёт такое страхование автовладельцу?
5. Какое значение имеет страхование для бизнеса?
6. После больших потерь урожая в 2010 г. в результате засухи государство было вынуждено компенсировать фермерам и агрофирмам их убытки. В связи с этим президент страны дал поручение правительству разработать и принять постановление об обязательном страховании урожая. Как вы понимаете цели такого постановления, его механизм и экономический смысл?
7. **Творческое задание.** Используя дополнительные источники информации, проведите сравнение страхования автомобилей КАСКО и ОСАГО. Выявите преимущества и недостатки обоих полисов.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Доход – это средства в денежной или натуральной форме, полученные в результате хозяйственной и финансовой деятельности отдельных лиц, предприятий и государства. Доходы делятся на два вида: первичные и вторичные. Первичные доходы получают собственники факторов производства (факторный доход). Это заработная плата, доход от личной собственности, доход от предпринимательской деятельности (прибыль), ссудный процент, рента.  
Вторичные доходы образуются в результате перераспределения первичных доходов. Это оплата труда государственных служащих и социальные трансферты, поступающие из государственного бюджета страны.
2. Доходы большинства населения образует заработная плата. Заработная плата – это не только результат действия рынка ра-

бочей силы, но и объект государственного регулирования. Во всех странах существуют минимальные ставки заработной платы, показатели прожиточного минимума, продовольственной корзины, действует политика социальных трансфертов и т. д.

3. В силу действия закона Энгеля, по мере развития экономики и роста благосостояния общества, доля расходов на питание сокращается в пользу роста той их части, которая идёт на культурно-образовательные цели, отдых и т. п. Таким образом, экономический, технологический, культурный прогресс общества изменяет структуру расходов населения.
4. Рост семейных доходов способствует росту сбережений, однако в нашей стране этому препятствует высокая инфляция на фоне спада деловой активности.
5. Таким образом, потребление, т. е. доходы и расходы домашних хозяйств, динамика заработной платы оказывают влияние на экономику страны.
6. Современное страхование выполняет три функции: устраняет неопределённость в результате какого-либо происшествия, стихийного или осуществлённого человеком; предотвращает убытки; обеспечивает сохранение дохода.
7. В страховании обычно выделяют четыре направления: имущественное, личное, страхование ответственности, а также страхование, связанное с транспортом. В результате активной деятельности страховых компаний и грамотной политики государства в области страхования в развитых странах сфера страховых услуг превратилась в одну из преуспевающих сфер бизнеса, а страховые компании стали крупными и влиятельными игроками на финансовых рынках, мобилизующими огромные денежные средства для инвестиций.

# 8

ГЛАВА

## БАНКИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Как формировалась современная банковская система?  
Роль, значение, задачи банков.  
Классификация банков. Функции центрального банка.  
Кредитная деятельность банков.  
Депозиты.

### § 18. Банки. Формирование банковской системы\*

Из истории банковского дела. Банк (от итал. banca – стол) – это финансовый институт, осуществляющий накопление денежных средств, предоставление кредитов, проведение денежно-расчётных и других операций в соответствии с уставом и регулируемыми их деятельностью государственными актами. Кроме банков, к финансовым институтам также относятся центральный банк страны, кредитные организации, паевые инвестиционные фонды, страховые компании и негосударственные пенсионные фонды.

Банки исторически формировались в течение многих столетий, прежде чем приобрели современные формы со своими особыми задачами и функциями. Первые прообразы банковского дела существовали уже в рабовладельческом и феодальном обществах.

Историки утверждают, что предпосылки для появления банков появились на Востоке уже в VII–VI вв. до н. э., когда богатая часть



населения имела возможность делать сбережения, так как потребление было достаточно ограниченным из-за низкого уровня развития факторов производства (производительных сил). Позже прототипы банковских операций можно было наблюдать в Древней Греции. Так, особо почитаемые языческие храмы принимали деньги и ценности богатых людей за плату на хранение в периоды войн. Кроме того, сами храмы могли ссужать деньги уважаемым гражданам государства-полиса за определённое вознаграждение с их стороны.

В Средние века банковское дело прежде всего развивалось в торгово-промышленных городах Северной Италии и Голландии. Менялы и ростовщики – первые банковские организаторы, которые спустя столетия трансформировались в современных банкиров. Уже в те времена значительное развитие получил ростовщический кредит, а ростовщический денежный капитал исторически был одной из первых форм капитала, включая банковский капитал.

Так, банк семьи Медиччи во Флоренции в XV в. был уже одним из самых могущественных. Он предоставлял займы европейским монархам и даже самому папе римскому.

**Современные банки и банковская система.** В большинстве стран мира банковская система имеет двухуровневую структуру: первый уровень образует государственный центральный банк, второй уровень – частные коммерческие банки. В России действует аналогичная банковская система, утверждённая Верховным Советом РФ в 1991 г.

*Центральный банк* является центром всех кредитных отношений в стране. С одной стороны, его деятельность регулируется государством, с другой – он имеет самостоятельность в проведении кредитной политики. Основными функциями Центрального банка являются:

- монопольное право эмиссии (выпуска) банкнот (денег);
- установление минимальных резервов коммерческих банков, оказание им кредитной поддержки, осуществление контроля за их деятельностью;
- регулирование экономики кредитно-денежными методами;
- хранение свободных денежных ресурсов правительства в виде депозитов, передача ему всей прибыли сверх определённой, заранее установленной нормы, посредничество в платежах и кредитовании правительства.

Прообразом современных центральных банков считают Банк Англии, созданный ещё в XVII в. Его опыт был использован при создании Центрального банка России (ЦБР) в 1991 г.

*Частные коммерческие банки* привлекают сбережения и распределяют их между заёмщиками таким образом, чтобы процентная ставка по ссудам, займам, кредитам превышала процентную ставку по вкладам. Это превышение позволяет банкам покрывать текущие расходы и обеспечивать банковскую прибыль. Главная функция этих банков — обеспечивать передачу денежного капитала из сфер хозяйства и общества, где он накапливается, в сферы, где он используется для производства товаров и услуг или иных операций. Банки регулируют механизм распределения денежных ресурсов (капитала) по сферам и отраслям производства, а также способствуют выравниванию нормы прибыли. Банки выступают центрами хозяйственно-финансовой жизни, интенсивно участвуя в процессах укрупнения производства и финансово-банковских учреждений. Этому способствует и законодательство, которое требует от компаний и различных организаций, чтобы они хранили свои денежные ресурсы на счетах в банках. При этом они могут сами выбирать банк. Банки также аккумулируют сбережения частных лиц и домашних хозяйств. В совокупности с другими кредитно-финансовыми учреждениями: страховыми, инвестиционными, финансовыми компаниями, сберегательными и строительными кассами, пенсионными фондами — банки образуют кредитную систему страны.

В настоящее время в ряде стран количество банков исчисляется сотнями и даже тысячами, но фактически подавляющая часть операций сосредоточена в руках немногих крупнейших национальных и международных банков. Кроме того, мелкие банки в той или иной степени зависят от нескольких гигантов. Крупнейшие банки имеют многочисленные отделения, расположенные в различных предпринимательских центрах страны и за рубежом. Современные банки предлагают более двухсот банковских операций, и перечень их услуг возрастает.

**Классификация банков и их кредитная (ссудная) деятельность.** По своим функциям и характеру деятельности банки подразделяются на центральные (эмиссионные), коммерческие (депозитные), инвестиционные, сберегательные, специального на-

значения (ипотечные, сельскохозяйственные, внешнеторговые и т. д.).

По форме собственности можно выделить банки: государственные, акционерные, банкирские дома (неакционерные), кооперативные, муниципальные (и коммунальные), смешанные (с участием государства), международные и межгосударственные.

Центральный банк осуществляет надзор над всей кредитной системой, является важнейшим инструментом кредитно-денежной политики государства. Одной из главных задач центрального банка является содействие реализации правительственных программ с учётом развивающейся экономической обстановки и правительственных задач. Во многих странах центральный банк обладает статусом независимого от правительства органа, но обязан отчитываться перед правительством и высшим законодательным органом (парламентом).

Банковские операции подразделяются на пассивные, активные и комиссионные. К *пассивным* относятся операции, посредством которых банки образуют ресурсы для кредитования, к *активным* — операции, посредством которых банки используют эти ресурсы для извлечения прибыли (предоставление ссуд, покупка ценных бумаг и др.). К *комиссионным* относятся операции, выполняя которые банки получают прибыль в форме комиссионного вознаграждения.

Для привлечения депозитов (сбережений) банки повышают по ним процент (годовую плату за использование заёмных денег). Благодаря этому банк получает прибыль. Величина ссудного (кредитного) процента должна быть выше величины депозитного процента, поскольку именно эта разница и есть банковская прибыль. Чем больше разница, тем больше доход. Однако высокий ссудный процент снижает конкурентоспособность банка, ограничивая его возможности кредитования. Высокий ссудный процент резко снижает число желающих взять ссуду (кредит).

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ банк ♦ ростовщический кредит
- ♦ активные, пассивные, комиссионные операции
- ♦ ипотечные, акционерные, кооперативные, коммунальные банки
- ♦ эмиссия

1. Из каких звеньев состоит современная банковская система?
2. Какие типы банков действуют на практике?
3. Каковы основные функции Центрального банка?
4. Как формируется банковская прибыль?
5. Почему слишком большой ссудный процент невыгоден банку?
- 6\*. Используя информацию из Интернета, познакомьтесь с рейтингом российских банков. Как вы понимаете следующие показатели: активы нетто, чистая прибыль, капитал, кредитный портфель, вклады физических лиц, вложения в ценные бумаги? Приведите примеры трёх–пяти банков – лидеров по этим показателям.
7. Подготовьте сообщение на тему «Что такое кредитная история?».
8. Найдите в Интернете рейтинг российских банков. По каким критериям составляют рейтинги?

## § 19. Кредиты и депозиты

**Кредиты.** Кредиты (ссуды) коммерческих банков различаются по назначению и принципам. *Краткосрочные кредиты* выдаются торгово-промышленным предприятиям для финансирования разного рода торговых и иных операций.

*Долгосрочные ссуды* предоставляются под крупные проекты, связанные со строительством или модернизацией промышленных или инфраструктурных предприятий и объектов. *Ссуды под залог недвижимости* представляют собой ссуду с погашением в рассрочку.

*Ссуда частным лицам* выступает как потребительская ссуда для покупки потребительских товаров длительного пользования и возвращается по частям.

*Ссуды под ценные бумаги* предоставляются для приобретения акций и других ценных бумаг. *Сельскохозяйственные ссуды* выдаются фермерам для покрытия расходов и осуществления инвестиций в сельское хозяйство.

Другие кредиты — это средства, которые предоставляются органам власти, небанковским финансовым учреждениям, иностранным банкам и иностранным официальным органам. Они могут быть долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными.

Принципы кредитования:

- срочность (на какой срок предоставляется кредит);
- платность (каков процент по кредиту);
- возвратность (возможность досрочного погашения кредита);
- гарантированность (предоставление финансовых гарантий, залога, поручительства);
- целевой характер (приобретение жилья по ипотеке, потребительский кредит, покупка автомобиля, оплата образования и т. п.).

В составе активных банковских операций необходимо выделить операции по лизингу и факторингу. *Лизинг* — это долгосрочная аренда зданий, машин, сооружений производственного назначения, *факторинг* — система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании.

Все виды банковских операций осуществляются на кредитной базе или на комиссионной основе (за счёт клиентов). Они предполагают получение комиссионного вознаграждения. Банковские операции приносят банку банковскую прибыль. Она фиксируется как разница между суммой процентов заёмщиков (активные операции) и суммой процентов вкладчика (пассивные операции). Другие доходные статьи банков (помимо банковской прибыли) — это прибыль от инвестиций, биржевых операций и комиссионное вознаграждение за банковские услуги.

К комиссионным операциям относится выполнение отдельных поручений клиентов за определённое вознаграждение — комиссию. Это посреднические (перевод, инкассо и аккредитив), гарантийные и доверительные операции.

**Банковская гарантия** — поручительство банка-гаранта за своего клиента. Банк берёт на себя обязательство по поручению и за счёт клиентов в случае неуплаты клиентом в срок причитающихся с него платежей произвести платёж за свой счёт. Такая гарантия выдаётся банком, как правило, под соответствующее обеспечение.

Чем больше сумма, выдаваемая банком в кредит, тем больше гарантий со стороны заёмщика требует банк. Часто банк требует предоставить поручителей, прежде чем выплатить сумму по кредиту. Граждане не всегда знают, что, становясь поручителями, они фактически принимают на себя те же обязательства, что и сам заёмщик. В случае невыплаты суммы кредита и процентов по нему самим заёмщиком в силу разных обстоятельств банк вправе взыскать

деньги с поручителей в полном объеме, включая штрафы (пени) за просрочку платежа.

В развитых странах система кредитования физических и юридических лиц представлена очень широко. Многие банки заключают между собой соглашения, создавая базы данных на всех заемщиков за многие годы. Таким образом, у каждого человека складывается его собственная «кредитная история». Если гражданин, беря ссуду, всегда вовремя её погашал, он становится надёжным заемщиком, и банки охотно предоставляют ему новый кредит. «Кредитная история» помогает предотвратить мошенничество, когда некоторые люди берут кредит в одном банке, не погашают его, а обращаются за следующим кредитом в другой коммерческий банк и т. д. Банки всячески борются с «невозвратными кредитами». Они страхуют себя от убытков, несколько завышая процент по кредиту, так как заранее включают в него некую сумму, которая предположительно может быть не возвращена недобросовестными заемщиками.

Одна из форм кредитования банками населения — потребительский кредит, который можно использовать для приобретения товаров или оплаты различного рода расходов личного характера.

В современной России потребительский кредит становится всё более удобным и востребованным. Условия получения улучшаются, суммы кредитов увеличиваются, а проценты становятся меньше. В первую очередь эта тенденция обусловлена лёгкостью получения данного вида кредита и относительно небольшими процентами по нему.

С одной стороны, потребительские кредиты имеют ряд преимуществ: возможность приобрести те вещи, которые без использования кредита пришлось бы очень долго ждать или которые были бы просто недоступны; кредит позволяет оплачивать непредвиденные срочные расходы (ремонт автомобиля, квартиры, оплата лечения); осуществление платежа между банком и какой-либо организацией или единовременное предоставление средств клиенту намного безопаснее.

С другой стороны, сам потребительский кредит имеет и ряд недостатков, главный из которых — неподготовленность населения к тому, что так легко доставшиеся вещи или услуги потом придётся длительное время оплачивать. Неумение рассчитать приемлемый для выплат уровень займов (что обусловлено как низкой финансовой культурой большинства населения, так и нестабильностью эко-

номической ситуации) в перспективе грозит серьёзными проблемами не только плательщикам кредитов, но и банкам, предоставляющим данный вид кредитования.

В настоящее время очень популярна такая форма кредитования, как пластиковая кредитная карта. Многие банки широко рекламируют свои услуги, предлагая клиентам свои кредитки, особенно тем, у которых хорошая «кредитная история» или высокая зарплата. Суть таких кредитов состоит в том, что покупателю предлагается оплатить свои покупки кредитной картой банка, а деньги за покупку положить на счёт позже. Как правило, срок внесения денег на карту бывает небольшим (1–2 месяца со дня покупки). При этом, если платёж просрочен, банк взимает с держателя карты очень высокий процент (30–50% годовых, иногда и больше). Но даже если платежи всегда поступали в срок, банк списывает со счёта клиента деньги за обслуживание карты, берёт высокий процент за снятие наличных денег с банковской карты и т. п.

Многие магазины, торгующие товарами широкого потребления, заключают с банками договоры и продают товары в кредит. Иногда, обманывая покупателя, продавцы заявляют о беспроцентном кредите. Как правило, они просто изначально завышают цену на свой товар, включая в его стоимость проценты по кредиту.

При заключении договора по кредитованию с банком необходимо знать условия досрочного погашения ссуды. Ведь банку не выгодно, если кредит будет выплачен заёмщиком досрочно, так как он потеряет часть процентов. Поэтому некоторые банки устанавливают штрафные санкции.

Закон Российской Федерации обязывает банки предоставлять заёмщику полную информацию об условиях кредита, процентах, сроках и размерах выплат, указывать конечную сумму, подлежащую возврату кредитору.

**Ипотечное кредитование\***. Ипотека (от фр. hypothèque — залог, заклад) — это форма договора, по которому право собственности на некоторые активы передаётся должником кредитору в качестве гарантии или обеспечения займа. После выплаты долга право собственности возвращается к должнику. Должник продолжает в пределах, установленных договором ипотеки, контролировать заложенные активы и может, например, их продать для погашения займа. Такая форма соглашений имеет широкое распространение при покупке частными лицами жилья, а также в сельском хозяйстве.

Другими словами, ипотечное кредитование – это форма кредитования под залог недвижимости различного вида. Такой кредит в зависимости от целей может быть долгосрочным или краткосрочным. Для обеих форм общим критерием выступает использование недвижимости для обеспечения возвратности кредита. Предлагаемое к залогому имуществу должно соответствовать некоторым общим условиям, среди которых главными являются *приемлемость* и *достаточность*. В качестве предмета залога могут использоваться производственные здания, сооружения и помещения в них; земельные участки; незавершенные строительные объекты; жилые дома, квартиры, дачи. Кредиторами и заемщиками при ипотечном кредитовании выступают физические и юридические лица; в основном речь идет о договорах с коммерческими банками.

При заключении договора об ипотечном кредитовании необходимо тщательно подготовить целый пакет документов. В него входит ряд документов, характеризующих заемщика, его финансовое состояние (учредительные документы, лицензия на право деятельности, бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за последние годы). Они позволяют оценить кредитоспособность заемщика. Документы по запрашиваемому кредиту (заявление, технико-экономическое обоснование ссуды, предлагаемое заемщиком обеспечение возврата ссуды и др.) предназначены для решения вопроса о целесообразности предоставления кредита данному клиенту.

Кроме традиционных видов документов, при ипотеке некоторых видов недвижимости банки могут потребовать дополнительную документацию. Так, при залоге земельного участка требуется свидетельство о праве собственности на него, постановление главы администрации данного района о предоставлении заемщику в собственность земельного участка или договор купли-продажи земельного участка, зарегистрированный в органе местной администрации. Если осуществляется залог нежилых помещений (зданий предприятий, организаций, складских ангаров и пр.), то необходимо представить свидетельство о внесении объекта в реестр собственности, свидетельство о праве собственности, копию паспорта БТИ, справки БТИ о балансовой стоимости здания и проценте износа, об отсутствии арестов на закладываемое имущество и других обязательств по нему. Далее осуществляется оценка стоимости имущества, которая производится специалистами банка. Полученная в результате оценки стоимость недвижимости должна быть со-

гласована с залогодателем — собственником объекта. Последний этап — это согласование условий договора с заёмщиком (сроки, уровень и порядок исчисления процентов, сумма ссуды и порядок возврата). В частности, сумма ссуды рассчитывается, исходя из стоимости возможной реализации объекта в будущем при невыполнении заёмщиком обязательств по договору.

В целом следует отметить, что ипотечный кредит — это одна из наиболее рискованных форм кредита, поскольку люди охотно берут кредит, чтобы улучшить свои жилищные условия, но далеко не всегда оценивают свои возможности возместить кредит на условиях подписанного ими договора.

Немалые опасности для граждан таит в себе и *валютный ипотечный кредит*. Курс валюты (доллара, евро) подвержен колебаниям, и, если не учитывать этот момент в договоре, в условиях падения курса рубля и повышения курса валюты заёмщик оказывается в тяжёлом положении. Это произошло, например, в 2015–2016 гг., когда многие заёмщики по валютной ипотеке оказались должны банкам огромные суммы (в перерасчёте на рубли). Поэтому при любом договоре об ипотечном кредите заёмщик должен обратиться к опытному юристу в качестве консультанта.

Граждане, особенно молодые люди, не имеющие жизненного опыта, должны ясно понимать, что главная цель банка — извлечение выгоды, т. е. получение прибыли. Поэтому при оформлении кредитного договора надо быть собранным, вникать во все его мельчайшие детали, чтобы не оставить неясным («размытым») ни один пункт. Надо рассчитать на базе соответствующего процента, сколько денег вы должны будете банку, например, через три месяца, полгода, один год; как будут возрастать ваши обязательные платежи (по месяцам) в случаях, если по каким-то причинам вы не сумеете обеспечить платежи вовремя, и т. д.

**Депозиты.** **Депозит** (от лат. depositum — вещь, отданная на хранение) имеет два значения. Первое — это денежные средства или ценные бумаги (акции, облигации), помещаемые для хранения в кредитные учреждения (банки, сберегательные кассы); второе — денежная сумма (ценные бумаги), вносимая должником в судебные учреждения для передачи кредитору. Депозит как форма хранения денежных сбережений населения называется вкладом и вносится наличными деньгами или безналичным путём. Доходы по вкладам свободны от обложения налогами и сборами.

*Депозит банковский* — это денежные суммы, помещаемые на хранение в банк от имени частного лица, корпорации, государственной организации, клиента банка. В банковской отчетности такие депозиты отражаются как пассивы.

Различают срочные депозиты, депозиты до востребования, депозиты гарантийные и др.

*Срочный депозит* — это вклад на определённый срок (обычно на 3, 6, 12 месяцев; 2, 3, 5 лет); депозит «до востребования» может быть изъят в любое время; *гарантированный депозит* подлежит возвращению при любых обстоятельствах, происшедших с депозитарием.

Клиенты банка вкладывают деньги с целью получения дохода. Наибольший процент по депозиту выплачивается по долгосрочным вкладам, так как банк может свободно распоряжаться этими деньгами, предоставляя кредиты тем, кто нуждается в денежных средствах в данный момент. Как правило, при досрочном снятии денег вкладчиком проценты по вкладу не выплачиваются (если только в договоре не были зафиксированы особые условия). Кроме того, размер дохода зависит и от суммы вклада: чем она больше, тем больше процент. При открытии срочного вклада банк заключает с клиентом договор, в котором описываются условия вклада, возможность пролонгации (т. е. продления срока депозита на тех же условиях, если вкладчик по какой-то причине не захотел снять деньги по истечении срока). В Российской Федерации банки принимают денежные средства на депозиты в рублях и иностранной валюте (долларах США и евро). Стать вкладчиком банка можно только по предъявлении паспорта, т. е. с 14 лет.

*Вклады «до востребования»* удобны для клиентов, которые производят расчёты за различные услуги или оплачивают товары безналичным образом, переводя деньги со своего счёта в адрес получателя. Так как банк не может свободно распоряжаться этими деньгами, процентная ставка по вкладу является минимальной и составляет десятые доли процента за год. Кроме того, на такой вклад могут поступать деньги от заработной платы, пенсии, пособия и т. п. Современным аналогом вклада «до востребования» является дебетовая пластиковая банковская карта. Владельцы такой карты могут снимать деньги наличными в банкомате, оплачивать покупки в магазине, производить расчёты по коммунальным платежам и т. п. Однако размер выплат по карте ограничен суммой денег, которая поступила на счёт держателя карты. Обычно банк

не выплачивает проценты по вкладу владельцу банковской карты, а наоборот, может снимать некоторую сумму за обслуживание. Эти деньги идут на установку банкоматов, оплату труда работников банка, обеспечение конфиденциальности, разработку новых компьютерных программ и т. п.

Также некоторые банки предоставляют услуги по хранению ценностей в особых банковских ячейках в специально оборудованном помещении — депозитарии.

**Дистанционное банковское обслуживание.** Дистанционное банковское обслуживание стало распространяться в США, Японии, Гонконге и ряде других стран, в том числе в СССР, уже в 80-е гг. XX в. и применялось для удалённого обслуживания юридических лиц системы «клиент-банк». Функционирование этой системы осуществляется посредством программного обеспечения, установленного как у клиента, так и у банка, через прямое модемное соединение с сервером банка либо через Интернет. Дистанционное банковское обслуживание существует в следующих видах:

1) «клиент-банк» — системы с установкой программного обеспечения на компьютере пользователя (PC-banking, remote banking, direct banking, home banking);

2) «телефон-банк» (телефонный банкинг, телебанкинг, смс-банкинг);

3) «интернет-клиент» (онлайн-банкинг, интернет-банкинг);

4) обслуживание с использованием банкоматов (АТМ-банкинг) и устройств банковского самообслуживания.

*Системы «клиент-банк»,* которые принято считать традиционными, позволяют выполнять следующие операции: формирование и отправка платёжных поручений; получение банковских выписок по счетам; обмен информационными сообщениями с кредитной организацией; формирование заявки на получение наличных; формирование и отправка поручений на покупку и реализацию валюты и ценных бумаг; получение актуальной финансовой информации о курсах валют, котировках, обзорах финансовых рынков; получение консультаций; возможность информационного обмена сообщениями с другими клиентами банка, подключёнными к системе.

Основным преимуществом использования этих систем является возможность экономить время и средства на посещении банка при осуществлении банковских операций. Удобство работы и богатый функционал позволяют завоевывать всё большую популяр-

ность среди пользователей, представителей малого и среднего бизнеса.

Традиционные системы «клиент-банк» получили наибольшее распространение в отечественном корпоративном секторе прежде всего благодаря своей доступности — в той или иной комплектации данный вид обслуживания предлагают практически все банки. Кроме того, они позволяют оперативно решать широкий ряд стоящих перед бизнесом задач, предоставляя удалённый доступ к банковским счетам (расчётным, депозитным, кредитным) и банковским услугам.

Наряду с явными преимуществами использование классических систем «клиент-банк» имеет и недостатки: как правило, офлайн-режим работы, т. е. изменения по счетам клиента, в его базе не отражаются в режиме реального времени, а происходит лишь в период сеанса связи с банком; необходимость установки программного обеспечения на компьютер пользователя, установки обновления системы; ограниченная мобильность системы, т. е. возможность использования с определённого компьютера; возможные трудности в установлении и поддержании соединения с банком (при использовании прямых соединений).

В системах «телефон-банк» каналом передачи информации служит телефонная связь (либо телефакс). *Телебанкинг* — это информационные банковские системы, позволяющие управлять счётом и получать сведения о его состоянии по телефону. Данные системы имеют ограниченный функциональный набор в сравнении с традиционными системами «клиент-банк». Они в большей степени носят информационный характер и дают возможность: получать информацию об остатках и поступлениях по счетам; вводить заявки на получение факсимильных документов (выписок, платёжных поручений), проведение платежей, заказ наличности; консультироваться со специалистами колл-центра.

Преимущество телефонного банкинга состоит в возможности круглосуточного удалённого доступа к счёту, справочной информации банка, однако недостатком является ограниченность функций системы.

Динамичное развитие традиционных систем на основе Интернета привело к появлению сетевых программных комплексов дистанционного обслуживания клиентов, использование которых минимизирует недостатки, присущие работе с системами «кли-

ент-банк». Банковское обслуживание клиентов, в ходе которого информационное и операционное взаимодействие с кредитно-финансовыми учреждениями осуществляется посредством интернет-браузера без установки специального программного обеспечения на компьютер клиента, получило название *интернет-банкинг*. За исключением сделок с наличностью, система интернет-банкинг даёт своим клиентам доступ ко всему спектру банковских услуг.

#### НОВЫЕ СЛОВА

♦ лизинг ♦ факторинг ♦ поручитель ♦ банковская гарантия  
♦ «кредитная история» ♦ кредитная карта ♦ ипотека ♦ залог недвижимости ♦ срочный депозит ♦ депозит «до востребования»  
♦ гарантийный депозит ♦ пролонгация вклада ♦ дебетовая банковская карта ♦ депозитарий ♦ дистанционное банковское обслуживание

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие вклады (депозиты) обладают большей доходностью: кратко-срочные, долгосрочные, «до востребования»?
2. Чем дебетовая банковская карта отличается от кредитной?
- 3\*. Клиент банка положил на депозит сумму 20 000 р. сроком на 1 год под 6% годовых. Какую сумму он получит, если захочет забрать деньги через полгода?
- 4\*. Ознакомьтесь с условиями депозитов в ближайшем банке. Какой вид вклада вы бы выбрали? Рассчитайте предполагаемый доход по вкладу.
- 5\*. Что должен знать потенциальный вкладчик, выбирая банк для размещения своих денег?
- 6\*. Почему банки часто взимают плату за обслуживание карт?
7. Раскройте сущность принципов кредитования.
8. Какова роль поручителя по кредиту?
- 9\*. В чём преимущества и недостатки пластиковых кредитных карт?
- 10\*. Что такое «кредитная история»?
- 11\*. Рассчитайте окончательную сумму ссуды и ежемесячные выплаты по кредиту на потребительские нужды в размере 100 000 р. сроком на 3 года при ставке 20% годовых. (Учтите, что годовой процент суммируется, т. е. каждый следующий год берётся 20% к сумме с процентами предыдущего года.)
- 12\*. Узнайте из Интернета условия ипотечного кредитования в двух-трёх российских банках. Какие общие требования предъявляют банки к ипотечному заёмщику?

1. Современные банки осуществляют аккумуляцию денежных средств и накоплений, предоставляют кредиты, проводят денежные расчёты, выпускают в обращение денежные средства, проводят эмиссию ценных бумаг и другие операции. Быстрое развитие банков обусловлено требованиями развития современной экономики, её производственного аппарата, а также потребностями общества, людей.
2. Банки развиваются как особые финансовые предприятия, организующие движение ссудных (кредитных) капиталов. Основная их цель — получение прибыли. Они во многих случаях становятся акционерными обществами, что значительно расширяет возможности их роста и проникновения во все сферы предпринимательства.
3. Банки собирают свободные денежные средства и отдают их в ссуду на различные сроки. Они ведут текущие счета предприятий и производят расчёты между ними. Эти операции вырастают до больших объёмов и способствуют развитию производительных сил. Постепенно среди банков выделяются наиболее крупные национальные и международные банки.
4. Банковская система, как правило, имеет двухуровневую структуру, которая включает государственный центральный банк и частные коммерческие банки. Последние классифицируются по своим операциям на разные типы и формы, каждый из которых обладает своей спецификой в зависимости от сферы деятельности. В России первый уровень банковской системы — это Центральный банк РФ с отделениями в регионах; второй уровень — коммерческие частные, акционерные и прочие банки. Во второй уровень входят и государственные банки: Сбербанк России, Сельхозбанк России, а также Внешторгбанк (ВТБ) и Внешэкономбанк России (ВЭБ).
5. Банки осуществляют многочисленные денежные операции: они аккумулируют сбережения и иные поступления от частных и юридических лиц и предоставляют кредиты (ссуды) в инвестиционных и иных целях. Эти кредиты предоставляются на разных условиях, в зависимости от статуса кредитуемого лица (государственное учреждение, крупная частная компания,

рядовой гражданин и т. д.), а также на разные по длительности сроки. Принципы кредитования – срочность, платность, возвратность, гарантированность и целевой характер использования кредита.

6. Банки осуществляют также важные депозитные операции, обеспечивая хранение денежных средств и ценных бумаг, а также поступления от должников по решению судебных учреждений (для передачи кредитору).
7. Новыми формами банковской деятельности, связанными с информационно-коммуникационными технологиями, является дистанционное банковское обслуживание (в том числе разновидности криптовалютных расчётов).

# 9

ГЛАВА

## ДЕНЬГИ И ФИНАНСЫ

В чём заключается сущность денег?  
Основные задачи и функции денег.  
Как работает денежный (финансовый) рынок?  
Денежное равновесие.

### § 20. Происхождение и функции денег

**История появления денег.** Первоначально роль денег на ранних стадиях развития общества выполняли самые различные предметы — красивые и редкие камни, орудия войны и труда, животные и даже черепа людей.

Однако эти предметы имели ограниченное применение и часто не могли выполнять меновую роль. Деньги появились в результате необходимости применения всеобщего эквивалента, к которому могли быть приравнены все товары, которыми торговали в данном регионе.

Существует две концепции происхождения денег: рационалистическая и эволюционная. Первая объясняет происхождение денег как итог соглашения между людьми, убедившимся в том, что для товарообмена необходимы специальные инструменты. Согласно второй концепции деньги появились в результате эволюционного процесса, который помимо воли людей привёл к тому, что некоторые товары выделились из общей товарной массы и заняли особое место в товарообмене, выполняя роль всеобщего эквивалента.



Первая, рационалистическая теория происхождения денег впервые была изложена Аристотелем в работе «Никомахова этика». Он отмечал, что монета (в тот период деньги имели вид монет) является результатом общего соглашения людей и поэтому имя её «номисма» (монета) означает, что она существует не по природе, а по установлению. Денежная единица, позволяющая соизмерять разные товары, носит условный характер. Эта идея Аристотеля была законодательно воплощена в античном и средневековом обществах. Одно из положений римского права гласит, что император декретирует стоимость денег. Идея о деньгах как о договоре безраздельно господствовала до конца XVIII в., когда достижения в области археологии существенно поколебали её. Вместе с тем многие положения Аристотеля воплотились в трудах современных западных экономистов, рассматривающих деньги как искусственную социальную условность, продукт соглашения между людьми. Сегодня эта концепция подтверждается и реализуется в применении в качестве денег декретированных национальных бумажных денежных средств и совместно разработанных развитыми странами международных счётных денежных единиц в качестве международного платёжного средства.

Слово «деньги» происходит от латинского pecus — «скот». На протяжении длительного времени скот выполнял функцию денег среди племён, населявших землю. В Древней Руси княжеская казна также называлась скотницей; в качестве денег были скот и меха, бронза, медь и медные изделия, а затем золото и серебро.

Абсолютные позиции золото и серебро завоевали лишь в XVI в., когда начало формироваться единое мировое хозяйство. Не только особые свойства золота (однородность, способность делиться на мелкие части, высокая ценность в небольшом объёме, возможность длительного хранения и транспортировки и т. п.), но и его древний мистический характер обеспечили ему привилегированное положение всеобщего мерил ценности товара. Роль всеобщего эквивалента в пределах государства золото выполняло в виде монет разной чеканки и внешнего обрамления (рис. 13). Но монеты являются товаром, ведь для их производства необходимо добыть руду, выплавить металл, отлить или отчеканить монеты определённого дизайна. Кроме того, золото и серебро широко используются в ювелирной промышленности и других отраслях производства. Поэтому монеты из драгоценных металлов стали называть *товарными деньгами*.



Рис. 13. Русские монеты X–XIII вв.

Товарные деньги не всегда могли решить проблему денежного обращения. Перевозить и хранить наличные золотые монеты в большом количестве было опасно из-за возможных грабежей. Поэтому уже в Средние века купцы оставляли свои деньги банкирам или ювелирам на хранение, а взамен получали расписку (банкноту). Предъявитель этой расписки мог получить свои деньги назад по первому требованию. Кроме того, банкиры и ювелиры имели родственные связи в разных странах. Путешественник мог получить некоторую сумму денег по расписке из банка, куда положил деньги на хранение.

**Бумажные деньги и законы их обращения.** Устойчивость функции денег как средства обращения, а также изнашиваемость монет по мере употребления (золотая монета за 30 лет обращения теряет 1,5–2% своего веса) требовали замены золотых денег. Ограниченность золотых запасов и всё возрастающие потребности мирового хозяйства в денежных средствах привели в итоге к появлению бумажных денег.

Бумажные деньги — это денежные знаки, не имеющие собственной стоимости и заменяющие полноценные золотые деньги в функции средства обращения (рис. 14).

Сегодня в мире обращения используются бумажные деньги, выполняющие две функции — меры стоимости и средства обращения. Очевидно, что использование бумажных денег в качестве меры стоимости и средства обращения возможно лишь в том случае, если все денежные знаки обеспечены соответствующей товарной массой на рынке. Такую роль бумажные деньги выполняют как представители всей совокупности товаров в той или иной стране. Отныне



Рис. 14. Бумажные деньги – банкноты России, Европейского союза, США

всякий товар обменивается на бумажные деньги, выражая свою стоимость через приравнивание к множеству товаров. Следовательно, суть товарной сделки не в определённой сумме денежных знаков, а в том количестве потребительных стоимостей, которое можно получить за реализованный по этой цене товар. Только в силу этого бумажные деньги приобретают способность быть всеобщим эквивалентом.

Американский экономист Ирвинг Фишер в начале XX в. сформулировал уравнение:

$$PT = MV,$$

- где  $P$  – уровень цен;
- $T$  – объём продаж товаров;
- $M$  – денежная масса (количество денег в обращении);
- $V$  – скорость обращения денег.

Согласно этому уравнению денежная масса прямо пропорциональна уровню цен и объёму продаж товаров и обратно пропорциональна скорости обращения денег. То есть чем больше денежная масса, тем выше уровень цен, и наоборот.

При этом существует опасность: если страна выпускает чрезмерно много денег, а её банковская система вбрасывает огромное коли-

чество ценных бумаг, объёмы которых превышают масштабы реальных стоимостей произведённых благ, это ведёт к повышению общего уровня цен в стране (инфляции), что неизбежно вызывает кризис.

**Функции денег.** Деньги – это особый товар, который обладает способностью обмениваться на другие товары и удовлетворять любые потребности, поскольку выступает всеобщим эквивалентом (мерилом ценности).

С момента появления денег мир разделился, образно говоря, на два лагеря – товары и деньги. Товары олицетворяют потребительную стоимость, деньги – меновую стоимость. Деньги приобрели самостоятельность, а стоимость всех товаров имеет денежную форму. Таким образом, стоимость – это денежное выражение товара или услуги.

Деньги – это особое общественное средство, выполняющее роль всеобщего эквивалента, которое выражает стоимость всех остальных товаров.

Деньги выполняют пять основных функций:

- мера стоимости;
- средство обращения;
- средство платежа;
- мировые деньги;
- сокровища.

*Мера стоимости* означает стоимость товара в деньгах, когда стоимость превращается в форму цены. Эта функция деньгам была присуща изначально, при этом в качестве единицы измерения денег использовался масштаб цен – денежная единица с делениями, например 1 р. = 100 к., 1 долл. = 100 центов и т. д.

*Средство обращения* подразумевает, что деньги выступают своего рода посредником в обмене, обеспечивая акты купли-продажи.

При продаже товаров деньги приобретают форму *средства платежа*, выполняя платёжную функцию.

Деньги как *сокровища* исторически обеспечивали надёжную сохранность излишних ресурсов для их владельцев в форме золота и иных драгоценностей. Они, естественно, подлежали изъятию из обращения и лишь тогда становились сокровищами.

Своё завершение как универсальный всеобщий эквивалент деньги получили, приобретя функции *мировых денег*.

Усложнение производства, интенсивные хозяйственные связи, увеличение числа субъектов рынка было причиной кредитных опе-

раций с долговыми обязательствами — первоначально с векселями, затем с банкнотами и чеками (*кредитными деньгами*).

*Вексель* — это долговая расписка, удостоверяющая право владельца векселя получить указанную в векселе сумму в определённое время.

*Банкнота* — самая развитая форма кредитных денег. Переход долговых требований от одного лица к другому позволяет кредитным деньгам попасть в обращение. Вплоть до 30-х гг. XX в. банкноты обменивались на золото. В настоящее время банковские билеты стран (бумажные деньги) лишены золотого содержания, т. е. их невозможно обменять на золото в слитках или золотые монеты. Если государство, фирма или частное лицо хотят превратить свои бумажные деньги в золото, то они вынуждены покупать его по рыночной стоимости. Причём владельцы металлического счёта в банке в России сами золотые слитки на руки не получают, а имеют только сертификат, удостоверяющий, что они приобрели некоторое количество золота или серебра. Но сами металлические слитки хранятся в банках.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ деньги ♦ всеобщий эквивалент ♦ потребительная стоимость
- ♦ меновая стоимость ♦ мера стоимости ♦ средство обращения
- ♦ средство платежа ♦ мировые деньги ♦ вексель ♦ банкнота
- ♦ товарные деньги ♦ кредитные деньги ♦ аннотация ♦ уравнение Фишера

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое деньги? Какие функции выполняют деньги в экономике?
2. Какие предметы использовали в качестве денег до появления золотых монет?
3. Почему золото и серебро стали мировыми деньгами?
- 4\*. Какова роль бумажных денег в экономике?
- 5\*. Может ли государство печатать бумажные деньги в любом объёме? К каким последствиям это может привести?
- 6\*. В XVI в. после открытия европейцами Америки конкистадоры стали привозить сокровища, отвоеванные у инков, майя и ацтеков, в Европу. Как вы считаете, помогли ли экономике Испании эти огромные богатства? Свой ответ обоснуйте с позиции экономической науки.
7. Проведите исследование: что изображают на банкнотах разных стран мира? Подготовьте презентации по этой теме.
8. Составьте схему «Функции денег».

## § 21. Денежное обращение

**Денежные агрегаты.** По степени ликвидности, т. е. способности выступать в качестве средства платежа, различные виды кредитных денег объединяют в денежные агрегаты (рис. 15):

$M_0$  – наличные деньги;

$M_1 = M_0$  + вклады «до востребования» или дебетовые карты;

$M_2 = M_1$  + срочные вклады;

$M_3 = M_2$  + крупные срочные вклады;

L – вся денежная масса агрегата  $M_3$  + сберегательные облигации + государственные краткосрочные облигации + коммерческие векселя.

Каждый последующий агрегат включает предыдущий агрегат; является менее ликвидным, чем предыдущий; является более доходным, чем предыдущий. Эти агрегаты нужны государству для того, чтобы определить, сколько денег необходимо выпустить в обращение.

В современном мире роль наличных денег снижается, а безналичных постоянно возрастает. Появляются новые денежные средства, например «электронные кошельки».

**Денежный (финансовый) рынок, его структура и механизм.** Любой вид деятельности на рынке предполагает наличие денежных ресурсов, которые можно приобрести, например, в банке (на финансовом рынке). Основными финансовыми средствами являются *деньги* и *ценные бумаги (акции и облигации)*. Акции и облигации свободно продаются и покупаются на рынке. Люди покупают их в надежде на получение дивиденда (дохода). Но вкладывание денег в ценные бумаги связано с риском, поскольку финансовый рынок не статичен, на одни акции цены повышаются, на другие – падают. Такова динамика рынка, и предугадать его колебания невозможно.

Поэтому дивиденды часто рассматриваются как плата за риск.

Банк не может свободно распоряжаться всеми средствами, которые вкладчики положили на депозиты. Определённую часть денег банки должны сохранить в качестве *обязательных резервов*. Норму обязательных резервов устанавливает центральный банк страны. Обязательные

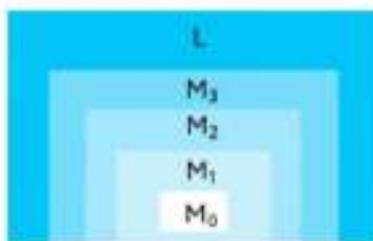


Рис. 15. Денежные агрегаты



Рис. 16. Структура финансового рынка

резервы перечисляются банками в ЦБ. Если возникает ситуация, при которой вкладчики устремляются в банк, чтобы забрать свои вклады раньше срока (даже потеряв при этом доход от процента), ЦБ может предоставить коммерческому банку средства в виде кредита, чтобы он смог расплатиться со своими вкладчиками.

На денежном рынке происходит купля-продажа денежных (финансовых) средств. Этот рынок состоит из: рынка ссудных капиталов или банковских ссуд (банковский кредит); рынка ценных бумаг (РЦБ).

Коммерческие банки предоставляют не только кредитные средства, но и ценные бумаги посредникам рынка. Посредники рынка ценных бумаг, в свою очередь, продают банкам ценные бумаги.

Банки, как правило, дают краткосрочные ссуды (на срок не более года), а выпуск ценных бумаг обеспечивает им важную возможность получить деньги на *длительный срок* (от облигаций) или в *бессрочное пользование* (от акций). Поэтому финансовый рынок подразделяется на денежный рынок и рынок капитала (рис. 16). На денежном рынке сделки совершаются с краткосрочными финансовыми средствами, а на рынке капиталов – с долгосрочными. Чёткой границы между этими рынками не существует, поскольку облигации, например, имеют разные сроки погашения.

Для расширения производства фирмам постоянно требуются деньги. Им всегда не хватает собственных средств, и они ищут дополнительные денежные средства. Такие денежные средства называют *инвестиционным капиталом*. Формируется инвестиционный капитал из собственных сбережений предприятия (нераспределённая прибыль, амортизационные отчисления) и заёмных сбере-

жений (временно свободные денежные средства других предприятий, населения). Непосредственное превращение в инвестиции происходит лишь у собственных (личных) сбережений (например, кто-то приобретает участок земли, используя свой вклад в банке). «Чужие» сбережения, чтобы стать инвестиционным капиталом, должны пройти через денежно-финансовый рынок. На рынке капитала с помощью посредника (банка) эти сбережения превращаются в денежно-финансовые средства и только затем используются на покупку факторов производства. В результате они становятся инвестиционным капиталом.

**Равновесие на денежно-финансовом рынке.** Как и любой рынок, финансовый складывается из спроса и предложения и, конечно, соответствующей цены за предоставление денег. Спрос на деньги создают фирмы, банки и государство. Первым, как мы уже говорили, постоянно не хватает собственных средств. Вторые выступают в роли «поставщиков» этих денег. При этом государство одновременно является и «поставщиком» денег, и регулятором правил денежного регулирования.

На денежном рынке предложение создаётся индивидуальными лицами, у которых доходы превышают расходы. Они — заимодатели или кредиторы. Денежный рынок обеспечивает полный и быстрый передел сбережений в инвестиции по той цене, с которой соглашаются и покупатели, и продавцы. Такая цена на деньги называется *процентом*.

Центральный банк является крупным кредитором для коммерческих банков страны. Он ссужает банки деньгами под определённый процент, который называется *ставкой рефинансирования*. Денежная политика государства состоит в манипулировании ставкой рефинансирования. Повышая процентную ставку, центральный банк вынуждает коммерческие банки повышать ставку и по собственным кредитам, тем самым количество сделок по кредитам может уменьшаться. И наоборот, уменьшая ставку рефинансирования, центральный банк стимулирует коммерческие банки к выдаче кредита под более низкие проценты, что может привести к увеличению инвестиций и оживлению экономики страны в целом. Тем самым центральный банк оказывает сильнейшее воздействие на кредитную экспансию частных банков. Такая политика центрального банка страны называется *монетарной*.

Понижение ставки ведёт к росту инвестиционной активности банков, а повышение, наоборот, снижает банковскую экспансию, поскольку происходит удорожание кредита. Как правило, государ-

ство повышает процентную ставку в период экономического роста для ослабления «перегрева» экономики, а также в качестве антиинфляционного инструмента. Удорожание кредита и ограничение притока денег в кредитную систему («сжатие кредита») называется политикой «дорогих денег». «Дорогие деньги» препятствуют получению кредитных ресурсов для инвестиций, а малые объёмы инвестиций в конечном счёте формируют условия для высокой инфляции. В результате образуется порочный круг, выйти за пределы которого довольно сложно.

Когда происходит спад деловой активности, государство проводит снижение ставки процента по кредитам. Удешевление кредита и расширение ресурсов кредитной системы стимулирует рост производства — политика «дешёвых денег». Такая политика проводилась практически всеми странами мира в период глобального мирового кризиса.

За счёт изменения ставки рефинансирования достигается определённое денежное равновесие: количество предложенных и требуемых денег выравнивается при более высокой процентной ставке. При нехватке денег государственному центральному банку, следующему в курсе правительственной финансово-экономической политики, приходится выбирать между высоким процентом, ведущим к снижению деловой активности, и низкой ставкой рефинансирования, которая должна оживить экономику, но может «разогнать» инфляцию. Рост предложения денег создаёт их избыток, в результате чего увеличивается спрос на облигации и акции, цена на них повышается. Процентная ставка падает, и на денежном рынке восстанавливается равновесие. Это, конечно, достаточно условная схема, но она тем не менее даёт представление о динамике движения денежно-финансового рынка.

Установление равновесия на денежном рынке можно изобразить графически (рис. 17).

Недостаток денег ( $S_{m1}$ ) ведёт к затуханию экономической активности, избыток ( $S_{m2}$ ) — к инфляции.

Ставка банковского процента зависит не только от спроса и предложения на денежном рынке. На её величину, помимо политики государства, влияет инфляция, общая ситуация в экономике и другие факторы. Но это вовсе не означает, что если, к примеру, инфляция составляет 10%, то банковский процент непременно должен быть выше 10%. Инфляция не оказывает на банковский процент *прямое пропорциональное воздействие*, но банки часто обосновывают установленный ими высокий процент на кредит именно

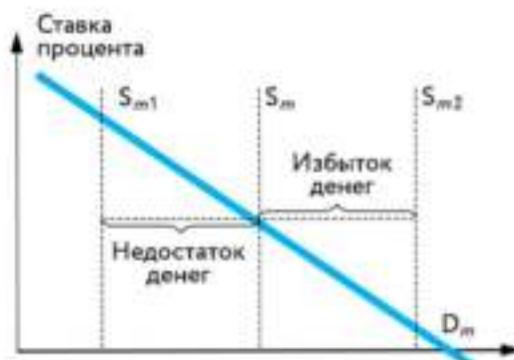


Рис. 17. Равновесие на денежном рынке

инфляцией, добиваясь максимальной прибыли за предоставление кредитных ресурсов. При этом они, конечно, ориентируются на процентную ставку центрального банка.

Поскольку уровень инвестиций в экономике определяется состоянием денежно-финансового рынка, и прежде всего ценой денег, то ставка банковского процента — это мощный импульс к инвестированию — росту или снижению. Прямая увязка процента с общим показателем инфляции сдерживает инвестиционную активность фирм. Они сокращают инвестиционные программы, что приводит к росту безработицы, сокращению производства товаров и услуг.

*Индивидуальные инвесторы* — это частные лица, которые выступают крупнейшими вкладчиками инвестиционного капитала. Их личные сбережения существуют в разных формах: банковских депозитах, сертификатах, пенсионных фондах, облигациях государственных займов, корпоративных ценных бумагах, страховых полисах. Они выступают посредниками или промежуточными заёмщиками, образуя институциональную структуру финансового рынка. *Главными институциональными инвесторами* являются коммерческие банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные банковские фонды.

**Понятие и природа электронных денег.** Термин «электронные деньги» является относительно новым и применяется к широкому спектру платёжных инструментов, которые основаны на инновационных технических решениях. В настоящее время отсутствует единое, признанное в мире определение электронных денег. Электронным деньгам свойственно противоречие: с одной стороны, они

являются средством платежа, с другой — обязательством эмитента, которое должно быть выполнено в традиционных неэлектронных деньгах. Такой парадокс можно пояснить с помощью исторической аналогии: в своё время банкноты тоже рассматривались как обязательство, которое подлежит оплате монетами или драгоценными металлами. Очевидно, что с течением времени электронные деньги могут стать одной из разновидностей формы денег (монеты, банкноты, безналичные деньги и электронные деньги), и в будущем центральные банки будут производить эмиссию электронных денег так же, как сейчас чеканят монету и печатают банкноты.

Распространённым заблуждением является отождествление электронных денег с безналичными деньгами.

**Проблемы внедрения.** Центральные банки большинства стран настороженно относятся к развитию электронных денег, боясь неконтролируемой эмиссии и других возможных злоупотреблений. В то же время электронная наличность может обеспечить массу преимуществ, таких как быстрота и удобство использования, большая безопасность, меньшие транзакционные сборы, новые возможности для бизнеса с переносом экономической активности в Интернет. Введение электронных валют вызывает ряд вопросов: принципиально не решённые проблемы по сбору налогов, обеспечение эмиссии, отсутствие стандартов обеспечения эмиссии и обращения электронных денег и др.

Для оборота электронных денег используются достаточно сложные технологии, и коммерческие банки не всегда хотят и способны самостоятельно развивать новые продукты. Основными причинами нежелания банков развивать проекты, связанные с электронными деньгами, являются:

- необходимость финансировать разработки, плодами которых могут пользоваться конкуренты;
- трудности кооперации с другими банками с целью разделить затраты на инновационные разработки;
- замена уже существующих банковских продуктов новыми;
- отсутствие квалифицированных специалистов в собственном штате;
- неуверенность в надёжности серверов.

Проблемы нового рынка электронных денег могут решаться длительным эволюционным путём либо с помощью больших инфраструктурных проектов, инициируемых государствами (например, российская Национальная система платёжных карт).

**Международный и российский опыт внедрения электронных денег.** Имеющийся международный опыт использования электронных денег включает *фиатные и нефитные электронные деньги*. Фиатные электронные деньги существуют на базе сетей (например, африканская платёжная система M-Pesa (функционирует в Кении и Танзании), украинская платёжная система Globalmoney, североамериканская, европейская, британская, китайская, японская системы), а также на базе смарт-карт (Visa Cash, Mondex, гонконгская карточная система «Октопус», голландская система Chipknip).

Нефиатные электронные деньги существуют на базе сетей EasyPay, ОКРАУ, QIWI, RBK Money, WebMoney, Единый кошелёк, Элекснет и др.

Федеральный закон 2011 г. «О национальной платёжной системе» содержит следующее определение электронных денег: «денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счёта (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа».

В России электронные деньги также делятся на категории: а) персонифицированные электронные средства; б) неперсонифицированные электронные средства; в) корпоративные электронные средства. Персонифицированные и неперсонифицированные кошельки могут быть исключительно у частных лиц, корпоративные — исключительно у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Между кошельками частных лиц разрешены внутренние платежи, так же как разрешены платежи на корпоративные кошельки. С корпоративных кошельков разрешено платить только частным лицам, платежи с корпоративных кошельков одним юридическим лицом на корпоративные кошельки других юридических лиц запрещены.

**Криптовалюта и платёжная система Биткойн.** Термин «криптовалюта» начал использоваться после появления платёжной системы Биткойн, которая была разработана в 2009 г. С точки зрения содержания *криптовалюта* — разновидность цифровой валюты, создание и контроль за которой базируются на криптографических методах. Как правило, учёт криптовалют децентрализован. Функционирование данных систем основано на технологии блок-

чейна. Информация о транзакциях обычно не шифруется и доступна в открытом виде. Для обеспечения неизменности базы цепочки блоков транзакций используются элементы криптографии (цифровая подпись на основе системы с открытым ключом, последовательное хеширование).

Криптовалюта может быть разработана с нуля или использовать общедоступный исходный код другой криптовалюты. Если, помимо кода, новая криптовалюта также использует уже имеющуюся цепочку блоков исходной криптовалюты, такую криптовалюту называют форком исходной криптовалюты.

Отношение к биткойну настороженное и он как платёжная система пока признан только в Японии. Однако прямых запретов ни одна страна не вводила. По-видимому, идёт процесс адаптации. Но ясно, что государства не допустят независимой от них платёжной системы, и возможное развитие биткойна так или иначе будет связано с возможностями взаимодействия с денежной системой и уровнем контроля над криптовалютой.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ денежная масса ♦ акции ♦ облигации ♦ инвестиционный капитал
- ♦ норма обязательных резервов ЦБ ♦ ставка рефинансирования ЦБ
- ♦ политика «дорогих денег» ♦ политика «дешёвых денег» ♦ инфляция
- ♦ монетарная политика ♦ электронные деньги ♦ криптовалюта

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие задачи выполняют центральные банки?
2. Что такое норма обязательных резервов ЦБ? Для чего она нужна?
- 3\*. Как должен измениться процент по кредитам, предоставляемым коммерческими банками фирмам и населению, при уменьшении ставки рефинансирования ЦБ?
- 4\*. Объясните, почему сообщения о снижении ставки рефинансирования Федеральной резервной системой (ЦБ) США ведут к укреплению курса доллара на международных валютных торгах.
- 5\*. Почему центральный банк страны понижает ставку рефинансирования, зная, что в результате уровень инфляции в стране может повышаться? Какие цели при этом преследуют правительство и ЦБ страны?
6. Используя дополнительные источники информации, узнайте, какой была ставка рефинансирования в нашей стране в 2008 г.; какой она является в текущем году. Сделайте выводы.

7. С какими денежными агрегатами вы знакомы практически? Какие преимущества они имеют? Что можно отнести к их недостаткам?

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Деньги — основа финансово-кредитной системы.
2. Главная причина появления денег — необходимость обеспечить обменные операции хозяйственной деятельности человека. В качестве первых денег выступали самые ценные предметы (объекты) или блага. Основным свойством денег всегда являлась способность выполнять функции средства обмена и средства измерения ценности товара, а также средства сбережения. Эти их свойства ценились ещё в традиционном обществе.
3. Деньги не только позволили сформировать механизм цен, но и упорядочили всю хозяйственную жизнь, создали предпосылки для бурного развития экономики, усилили интенсивность движения товаров, услуг, людей, капиталов по всему миру.
4. Важное значение имеет сохранение равновесия этой денежно-финансовой системы. В обращении должно быть ровно столько (по объёму) денег, сколько требуется для реальных нужд общества. Всякое увеличение или уменьшение денежной массы сверх этого (оптимальности) нарушает равновесие и ведёт к сбоям в экономике, росту цен, инфляции.
5. Чем больше у человека стремление застраховать себя от возможных неурядиц, тем больше он склонен держать запас наличных денег. Предпочтение ликвидным средствам объясняется общепринятым требованием кредитора получить за временное предоставление денег возмещение в форме процентов. Процент — это плата за полученный денежный кредит.
6. Деньги не являются единственным средством накопления. Покупательная способность может также накапливаться в виде ценных бумаг или недвижимости. Такие вложения (в отличие от денег) могут давать доход в форме процентов или арендной платы. Однако они не представляют собой ликвидные накопления и при определённых условиях могут обмениваться опять на деньги лишь с убытком. Часто они заменяют деньги, если стабильность последних не обеспечена.

7. Как всеобщее средство обмена и как средство накопления стоимости, деньги позволяют переносить стоимость во времени и пространстве. В связи с этим деньги могут быть как наличными, так и безналичными, для чего их часто заменяют чеками или векселями. Векселями пользуются в основном предприятия, а чеками — частные лица. При современной компьютеризации финансовой системы всё чаще применяются дебетовые и кредитные карточки. Таким образом, в денежном обороте участвует всё меньше наличных денег.
8. Вся денежная масса классифицируется на наличные деньги и чековые депозиты (вклады в банках и прочих финансовых учреждениях). Основными средствами на денежном рынке являются деньги и ценные бумаги. Вложение денег в ценные бумаги связано с определённым риском.
9. На денежном рынке происходит купля-продажа финансовых (денежных) средств. Этот рынок состоит из рынка ссудных капиталов, т. е. банковского кредита и рынка ценных бумаг Центрального банка РФ. Банки, как правило, предоставляют краткосрочные ссуды (не более 1 года), в то время как выпуск ценных бумаг обеспечивает возможность получить деньги на длительный срок.
10. Для развития производства фирмам нужны деньги, поскольку собственных ресурсов, как правило, им не хватает. Но они не всегда могут получить кредит в банках. Дело в том, что центральный банк устанавливает общую ставку рефинансирования для кредитных операций. Если ЦБ установил ставку в 15%, то коммерческие банки могут предоставить кредит не ниже ставки процента ЦБ, например 16% и выше. С одной стороны, при этом достигается некоторое равновесие денежной системы, а с другой — ограничивается доступность к инвестиционному капиталу.
11. Чем выше процент за кредитные ресурсы — тем значительнее сокращение возможностей для инвестиций в производство.
12. В денежную систему активно внедряются электронные деньги. Они рассматриваются как потенциальный заменитель наличности для микроплатежей. Однако по своим качествам электронные деньги способны частично заменить или полностью вытеснить при расчётах наличные деньги.

# 10

ГЛАВА

## ФОНДОВАЯ БИРЖА

Фондовая биржа, причины её появления и задачи.  
Характер деятельности фондовой биржи.  
Фондовый рынок и его механизмы (инструментарий).

### § 22. Фондовые биржи, их деятельность\*

#### История появления фондовых бирж.

Первые биржевые площадки возникли в XII—XV вв. в основных торговых городах Италии (Венеции, Генуе, Флоренции), Франции (Шампани), Бельгии (Брюгге), Англии (Лондоне) и др.

По одной из версий, название «биржа» связано со старинным купеческим семейством Van der Burse, на гербе которого были изображены три кожаных мешка (der buerse). Их дом стоял в Брюгге на площади, где проходили вексельные торги, которые получили название «биржа» (borsa). Первые биржи, таким образом, носили характер вексельных ярмарок. Другое толкование слова «биржа» говорит о его происхождении от латинского слова bursa — «кошелёк».

В XVI в. уже активно функционировали две фондовые биржи — одна в Антверпене, другая в Лионе. Здесь проходили торговые операции не только с векселями, но и с государственными займами, а также устанавливались официальные биржевые курсы. В XVII в.



заработала старейшая в мире Амстердамская фондовая биржа. На ней впервые как объект биржевой торговли появляются акции. В конце XVII в. была образована Лондонская фондовая биржа (LSE, London Stock Exchange), которая сегодня является второй биржей в мире (после Нью-Йоркской) по величине объёмов торговли фондовыми инструментами. На Лондонской бирже впервые стали использоваться слова «бык» (bull) и «медведь» (bear) применительно к торговцам ценными бумагами. «Бык» обозначает повышающую тенденцию при продаже акций на бирже, «медведь» — понижающую.

Первая российская биржа открылась в Петербурге в 1703 г. На ней обращались в основном товары и векселя. В 1914 г. в России насчитывалось уже 115 бирж. Однако в 1930 г. в СССР все биржи были закрыты.

Родоначальником современных фондовых бирж считается Англия. В конце XVII в. здесь существовало много акционерных обществ, в основном в области внешней торговли. Покупка и продажа акций стали осуществляться с помощью посредников — брокеров. В результате образовался рынок ценных бумаг. В те времена сделки заключали прямо на улице, отсюда в обиход вошло выражение «уличный рынок».

Широкое распространение торговля акциями получила с началом промышленного переворота (конец XVIII — начало XIX в.). С 1773 г. совершение сделок с ценными бумагами стало профессией. Биржевые брокеры Лондона в 1773 г. арендовали часть королевской меняльни, а в 1802 г. они построили здание фондовой биржи на участке в Кейпел-Корт, где она размещается до настоящего времени. Одновременно были приняты устав и другие правила, регулирующие деятельность бирж, предотвращающие «тёмные» сделки и не допускающие сделки с биржевыми дельцами с плохой репутацией. Так появилась Лондонская биржа. Первая американская фондовая биржа возникла в 1791 г. в Филадельфии, а в 1792 г. появилась Нью-Йоркская фондовая биржа. На современной Нью-Йоркской фондовой бирже концентрируется больше половины всего мирового биржевого оборота.

**Современная фондовая биржа.** Все действующие в настоящее время биржи можно разделить на четыре основных вида. На товарно-финансовом рынке действуют три вида бирж: фондовая, валютная и товарная, а рынок рабочей силы организует биржа труда

(табл. 3). Иногда одна биржа может совмещать функции фондовой, валютной и товарной.

Таблица 3

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСНОВНЫХ СОВРЕМЕННЫХ БИРЖ**

Биржа	Функции	Рынок
Фондовая	Купля-продажа ценных бумаг: акций и облигаций корпораций, а также облигаций государственных займов	Ценных бумаг
Валютная	Купля, продажа, обмен иностранных валют и девизов (эти операции также осуществляются банками)	Валютный
Товарная	Оптовая торговля массовыми стандартизированными товарами (зерно, сахар, кофе, хлопок, металлы и пр.)	Товаров
Труда	Посредничество между предпринимателями (подбор кадров) и наёмными работниками (трудоустройство)	Рабочей силы

**Фондовая биржа** — это форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам. Она формирует рыночную цену ценных бумаг, распространяет информацию о них. Выполнение этих функций фондовой биржей связано с деятельностью посредников — брокеров и инвестиционных дилеров. Брокер сводит продавца и покупателя ценных бумаг и за это получает комиссионное вознаграждение. Дилер не только сводит продавца и покупателя, но и покупает на своё имя и на свой счёт ценные бумаги для последующей их перепродажи.

Посредник (брокер) обладает высоким уровнем профессионализма и знаний рынка ценных бумаг, оперативностью и врождённым свойством моментально оценивать ситуацию. Отсюда — важная роль посредника в операциях с ценными бумагами. Посредник имеет свою клиентуру, с которой устанавливает отношения личного доверия. Знаменитый французский художник Поль Гоген, до того как стать художником, был преуспевающим биржевым брокером с весьма значительными доходами.

Следует отметить, что не все ценные бумаги допускаются к операциям на бирже, а лишь так называемые фондовые ценности. Основными фондовыми ценностями выступают ценные бумаги с фиксированным доходом (государственные облигации), облигации частных компаний и банков, акции и сертификаты. Внесение акций компаний в список акций, котирующихся на данной бирже, называется *листингом*. Листинг одновременно предполагает контроль финансово-экономического положения эмитента (компания, выпустившей ценные бумаги) на предмет его соответствия требованиям фондовой биржи: «чистота» юридического статуса эмитента, размер уставного капитала, доход, номинал ценных бумаг.

На фондовых биржах происходит купля-продажа акций, облигаций акционерных компаний, облигаций государственных займов. В США и Великобритании на фондовой бирже избирается биржевой комитет, при котором организуется специальная комиссия, принимающая решение о допуске ценных бумаг к торговле на бирже. На фондовой бирже идёт продажа крупных партий, состоящих более чем из 10 000 акций. Оборот ведущих фондовых бирж (Нью-Йоркской, Лондонской, Токийской, Франкфуртской, Парижской, Гонконгской) исчисляется несколькими триллионами долларов США. Фондовая биржа является важнейшей составляющей интегрированной системы рынков фиктивного капитала, включающего также биржи фьючерсные, валютные рынки, различные формы внебиржевого оборота ценных бумаг. Фондовые биржи имеют организационно-правовую форму частных акционерных обществ, как в США, Японии, Великобритании, или государственных институтов, как в ФРГ и Франции.

Фондовая биржа является объектом государственного регулирования. При этом основной принцип этого регулирования – законодательное обеспечение полного, открытого и доступного понимания участниками всей предъявленной эмитентами информации, касающейся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. Законы предусматривают для регистрирующих органов три главные функции.

1. Регистрация тех, кто торгует ценными бумагами и консультирует инвесторов. Регистрацию проходит и сама фирма, и все её участники-члены. В процессе регистрации определяется их профессиональная пригодность.

2. Обеспечение гласности. Каждый, кто продаёт ценные бумаги, должен опубликовать проспект, содержащий достоверную информацию об эмитенте и выпускаемых им ценных бумагах.

3. Контроль за соблюдением правил биржевой торговли. Однако, как показала практика, государственный контроль не всегда эффективен, что проявилось в деятельности Нью-Йоркской, Лондонской и других ведущих мировых и региональных фондовых бирж в преддверии и в ходе мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. Тогда эти биржи буквально обрушились, обанкротив тысячи фирм и банков, разорив сотни тысяч инвесторов, в том числе в результате мошеннической деятельности менеджеров крупных биржевых игроков.

**Основные операции на фондовой бирже** – арбитражные и пакетные сделки.

*Арбитражные сделки* – это сделки, основанные на перепродаже ценных бумаг на биржах (когда есть разница в их курсах). *Пакетные сделки* – это операции по купле-продаже крупных партий ценных бумаг. При этом курс (цена) ценных бумаг зависит от величины получаемого дохода. Высокий доход обеспечивают так называемые «голубые фишки» – ценные бумаги корпораций-фаворитов. До последнего мирового кризиса это были нефтяные и ипотечные компании, а также традиционные – IBM, «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер», «Майкрософт», «Гугл», «Яндекс» и др. Однако в результате кризиса некоторые из них утратили былые позиции.

Срочные операции с ценными бумагами дают простор для спекулятивных сделок, которые принимают разные формы. Вначале возникает простая спекуляция – скупка ценных бумаг с целью повышения их курса для последующей перепродажи. Позже появляется биржевая игра – сделки на срок (сделки на поставку ценных бумаг по заранее определённой цене через определённый срок). Биржевая игра ведётся на повышение и на понижение курса ценных бумаг. Спекулянты, играющие на повышение («быки»), покупают акции по низкой цене и рассчитывают продать их через некоторое время, когда курс акций поднимется. Скупая акции в большом количестве, они тем самым подогревают спрос, за счёт чего цена акций действительно растёт. Задача «быков» – продать акции на пике их цены, получив максимальный доход. Спекулянты, играющие на понижение («медведи»), предвидят падение курса некоторых акций и начинают их интенсивно продавать. Другие участники рынка вслед за ними тоже сбывают свои акции, что приводит к быстрому падению их курса. Однако «медведи» успевают получить свою прибыль, так как продали свои акции по цене

выше той, которая установилась в конце торгов. Одни и те же брокеры могут быть в зависимости от ситуации и «быками», и «медведями».

В современных условиях игра на бирже занимает центральное место в биржевой деятельности. Это связано с возможностью быстрого обогащения на фондовых операциях. Однако людям, рассчитывающим получить доход в результате игры на бирже, следует хорошо знать основные правила этих игр, так как игры эти связаны с большим риском.

**Биржевые индексы.** Биржи являются точным индикатором экономической ситуации в стране и мире. На основе анализа фондовых операций определяется динамика предпринимательской активности. Для этого служат специальные биржевые индексы. Индекс курсовой цены каждой ценной бумаги определяется как произведение её курса на число ценных бумаг этого типа, котирующихся на бирже, делённое на номинал ценной бумаги. На любой бирже рассчитываются собственные индексы. Но наибольшую известность получил индекс Нью-Йоркской биржи – индекс Доу-Джонса. Впервые он был рассчитан в 1897 г. главным редактором «Уолл-стрит джорнэл» Х. Доу. При расчёте индекса, вплоть до мирового кризиса 2008–2010 гг., исходили из курсов акций пятидесяти ведущих компаний разных отраслей, котирующихся на бирже. Индекс Доу-Джонса является общим ориентиром для бирж и компаний разных стран.

Рынок акций каждой страны имеет свой собственный индекс, рассчитываемый как отношение текущих цен на акции к базисным ценам или как отношение текущих цен к предыдущим ценам. Количество акций, берущихся для расчёта биржевого индекса в разных странах, отличается и колеблется, как правило, от 10 до 500.

Свои индексы есть и в других странах. Так, в Великобритании это индекс FT-SE (Financial Times-Stock Exchange), рассчитываемый деловой газетой «Файнэншл таймс», а также индекс Блумберга, публикуемый бизнес-телевидением Bloomberg; в Германии – индекс Дакс (Dax); в Японии – индекс Никкей (Nikkei). С началом капиталистической трансформации подобные показатели деловой активности рассчитываются и в России. Например, фондовый индекс ММВБ (Московской межбанковской валютной биржи) или фондовый индекс РТС (Российской торговой системы).

## НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ биржи ♦ фондовая, товарная, валютная биржи ♦ эмитент ♦ брокер
- ♦ дилер ♦ листинг ♦ биржевые спекуляции ♦ «быки» ♦ «медведи»
- ♦ курсовая стоимость ♦ арбитражные сделки ♦ пакетные сделки
- ♦ «голубые фишки» ♦ биржевой индекс

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое биржа?
2. Когда появились первые биржи? Для чего они были созданы?
3. Какую функцию выполняют современные биржи?
4. Какие виды бирж вы знаете?
5. Как действуют биржевые спекулянты?
- 6\*. Как называется главная биржа в России? Проведите исследование: акции каких компаний торгуются на главной бирже страны? Как изменился индекс российской биржи за последний год, квартал, месяц? (Найдите для этого в Интернете графики за соответствующий период.) Какие политические события, на ваш взгляд, влияют на биржевые индексы? Отчёт представьте в виде эссе.
- 7\*. Подготовьте доклад о «медведях» и «быках».

## § 23. Фондовый рынок (рынок ценных бумаг). Внебиржевой рынок ценных бумаг\*

**Фондовый рынок.** Фондовый рынок представляет собой совокупность денежного рынка и рынка капиталов в части торговли фондовыми инструментами, удостоверяющими имущественные права своих владельцев на различные виды товаров. Он является составной частью финансового рынка, появление которого связано с куплей-продажей различных ценных бумаг. Рынок ценных бумаг позволяет продать или приобрести права на собственность, воплощённую в ценных бумагах, и получить доход с этой собственности. Первые биржи торговали не столько акциями, сколько облигациями, которые выпускали правительства. Развитие акционерной собственности с конца XIX в. привело к специализации бирж на торговле акциями, а сделки с облигациями сосредоточились на открытом рынке («уличном рынке»), т. е. внебиржевом рынке.

**Ценные бумаги** — это документы, выражающие отношения собственности или отношения по займу. Все ценные бумаги делятся на акции, облигации и производные от них ценные бумаги — деривативы.

*Акции* выпускаются фирмами; *облигации* — как фирмами, так и правительствами; *деривативы* — фирмами, банками, владельцами предприятий, владельцами пакетов ценных бумаг. Они буквально наводнили весь финансовый мир, что, кстати, явилось одной из причин глобального кризиса. Поскольку по облигациям в определённый срок выплачивается и сама ссуда, и ссудный процент, то их иногда называют ценными бумагами с фиксированным доходом.

Акции и облигации обладают разной ценностью для инвестора. Облигации (особенно государственные) обеспечивают большую сохранность сбережений, чем акции, но дают меньший доход. Акции больше подвержены риску финансовых потерь, но имеют и большую возможность наращивания капитала и дохода. Кроме того, акции имеют право голоса, они ликвидны, т. е. их можно легко продать. Всё это делает акции более привлекательными для инвестора, чем облигации. Акции и облигации могут быть конвертируемыми.

*Деривативы* — это прежде всего производные финансовые инструменты, они выступают в форме фьючерсных контрактов как самостоятельного вида биржевых операций, а также опционов. Опцион означает возможность купли-продажи права на приобретение или продажу производных бумаг по определённой цене в определённый момент в течение определённого срока. Их легко оформить, переоформить, уступить и т. д. Фьючерс — это биржевой контракт. Отметим, деривативы — это не ценные бумаги, а всего лишь производные от ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг подразделяется на два типа: *первичный рынок*, возникающий в момент эмиссии ценных бумаг, и *вторичный рынок*, на котором выпущенные ранее ценные бумаги перепродаются. Это связано с циклом действия ценных бумаг, который состоит из периода выпуска ценных бумаг, их первичного размещения и времени обращения на вторичном рынке. Вторичный рынок, в свою очередь, подразделяется на биржевой и внебиржевой («уличный») рынок.

**Фондовые инструменты.** Выделяют несколько основных разновидностей фондовых инструментов.

*Акции* являются титулом собственности, дающим право голоса (только обыкновенные акции) и право получения части прибыли. Предприятия и банки выпускают акции, которые приобретают юридические и физические лица. Акции успешных компаний гарантируют доход, поэтому они ценятся высоко — это так называемые «голубые фишки».

*Конвертируемые облигации* дают право при наступлении определённых условий (как правило, по истечении некоторого времени) обменять их на акции предприятия.

*Облигации* позволяют владельцу получать заранее фиксированный доход в виде процентов.

*Депозитарные расписки* являются свидетельством владения долей в пакете (пуле) акций конкретной акционерной компании. Они выдаются банком — хранителем акций.

*Варранты* — ценные бумаги, дающие право на покупку (продажу) акций на определённых условиях или обмен на акции.

*Опционы* — контракты, дающие его покупателю право, а продавцу обязательство купить или продать базовый актив (акции, товары, валютные ценности и т. п.) по заранее фиксированной цене.

*Фьючерс* — стандартный биржевой контракт на покупку (продажу) определённого количества акций по фиксируемой в момент заключения фьючерса цене по истечении определённого времени.

*Депозитный сертификат* — банковское свидетельство о денежном вкладе юридического лица.

*Сберегательный сертификат* — банковское свидетельство о денежном вкладе физического лица.

*Вексель* свидетельствует о праве владельца получить определённую сумму в определённое время в определённом месте от векселедателя (лица, выписавшего вексель и являющегося должником по векселю) или другого лица (только для переводных векселей), при этом данное лицо должно быть обязательно указано в векселе.

Вексель является одной из самых старых ценных бумаг и относится к началу XII в., когда генуэзские купцы стали отдавать деньги местным менялам в обмен на письменные обязательства получить ту же сумму в другом месте. Тем самым купцы получали возможность передвигаться по небезопасным в то время дорогам, не рискуя потерять деньги.

*Чек* обычно является разновидностью переводного векселя и суррогатом наличных денежных средств.

**Участники фондового рынка.** Фондовый рынок делится на рынок государственных ценных бумаг и рынок корпоративных ценных бумаг. Биржевой и внебиржевой рынки ценных бумаг — это фондовые биржи и внебиржевые торговые системы соответственно. Основными участниками фондового рынка являются эмитенты и финансовые посредники, инвесторы, органы госрегулирования, различного рода частные компании и саморегулирующиеся организации.

*Эмитенты* — это предприятия и организации, привлекающие денежные ресурсы под размещение ценных бумаг. Финансовые посредники (брокеры и дилеры) обладают соответствующими лицензиями, дающими им право осуществлять посреднические функции между эмитентами и инвесторами.

*Инвесторы* — юридические и физические лица, обладающие свободными денежными средствами и желающие их инвестировать в ценные бумаги.

Органы государственного регулирования и надзора — это Министерство финансов, Центральный банк, Комиссия по ценным бумагам. Их иногда называют финансовыми властями.

Саморегулирующиеся организации — профессиональные объединения финансовых посредников. Название это достаточно условное, поскольку никаких «саморегулирующихся организаций» в системе рыночной экономики не существует.

Инфраструктура рынка ценных бумаг — консультационные и информационные фирмы, регистраторы, депозитарные и расчётно-клиринговые сети.

Важнейшая часть фондового рынка — это внебиржевой рынок ценных бумаг. Его история начинается с момента создания первых акционерных обществ в 60-е гг. XVI в. В 1568 г. была зарегистрирована одна из самых первых сделок. С конца XVII в. этот рынок начал торговать уже не только акциями, но и производными бумагами — фьючерсами и опционами. Тогда же появились брокеры по ценным бумагам. Появление и развитие новых информационных технологий и Интернета даёт новый стимул для усиления роли внебиржевых фондовых рынков. Ведущей и самой развитой внебиржевой системой является NASDAQ — Система автоматической котировки национальной ассоциации инвестиционных дилеров. Внебиржевая торговля в десятки раз превышает объёмы торговли на бирже.

## НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ акции ♦ облигации ♦ деривативы
- ♦ биржевой и внебиржевой рынки ценных бумаг
- ♦ конвертируемые облигации ♦ warrants ♦ опционы ♦ фьючерсы

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие виды ценных бумаг вы знаете?
2. В чём состоит опасность слишком большой курсовой стоимости акций крупных компаний для экономики страны?
3. Торговля какими бумагами (акциями или облигациями) подвержена большому риску? Свой ответ обоснуйте.
4. **Задача 1.** В январе на бирже начинают играть на нефтяных фьючерсах два дилера — господин А, имеющий контракт январь — июнь на продажу 1000 баррелей нефти, и господин Б с аналогичным контрактом, но на покупку такого же количества нефти. Стартовая цена нефти (январская) составляет 40 долл. за баррель. Кто из двух дилеров и сколько выиграет при снижении цены в июне до 30 долл. за баррель? Кто из них выиграет при росте цены до 50 долл. за баррель?
5. **Задача 2.** Тысячерублёвая акция принесла дивиденд в размере 140 р., при этом её курсовая стоимость была вдвое выше номинала. Кто получит больший доход — держатель 500 облигаций (от дивиденда) или дилер, продавший 100 облигаций по максимальной курсовой стоимости?

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Биржи играют важную роль в экономике. Они мобилизуют (через акции и облигации) инвестиционные ресурсы, способствуя их концентрации на крупных хозяйственных направлениях, обеспечивают необходимый торговый порядок и большую рыночную стабильность. Благодаря непрерывности и обильности потока покупок-продаж биржи выравнивают спрос и предложение, гласно устанавливают цены, одновременно смягчая их колебания. Они выступают в роли посредников по широкому кругу товаров или услуг (в зависимости от деятельности).
2. Фондовые биржи — это формы организации торговли ценными бумагами разных банков, фирм и иных организаций, размещающих свои ценные бумаги на открытых рынках. Главными действующими лицами на биржах (её членами) являются брокеры

и дилеры. Брокеры (маклеры) — это биржевые агенты-посредники, которые торгуют по поручению своих клиентов-инвесторов (главным образом не членом биржи) за определённое комиссионное (посредническое) вознаграждение — брокеридж (от англ. *brokerage*) или куртаж (от фр. *courtage*).

3. В отличие от брокеров дилеры (от англ. *dealer* — торговец, перекупщик, торговый посредник, агент) или джобберы (от англ. *jobber* — торговец на фондовой бирже) представляют классических биржевых игроков-спекулянтов, которые действуют за собственный счёт и зарабатывают на купле-продаже товаров, валюты, ценных бумаг. При этом помимо возможного выигрыша для себя они приносят пользу и всей экономике. Именно дилеры увеличивают и делают непрерывными биржевые потоки спроса и предложения, повышая наполненность и организованность рынка и способствуя более обоснованному (конкурентно-рыночному) и плавному формированию цен.
4. Значительна роль внебиржевой торговли ценными бумагами и облигациями на общем финансовом рынке, включая деривативы — производные от ценных бумаг. Эти производные (опционы, фьючерсы и пр.) оцениваются в десятки триллионов долларов, намного превышая сумму активов банков, корпораций, представленных на ведущих биржах мира.

## РЫНОК ТРУДА. БЕЗРАБОТИЦА. ПРОФСОЮЗЫ

Что такое рынок труда?

Рабочая сила. Рынок рабочей силы.

Почему существует безработица? Закон Оукена.

Профсоюзы.

### § 24. Рынок труда

**Труд и рынок рабочей силы.** Вы уже знаете, что труд, земля, капитал и другие факторы производства дают эффективный результат во взаимодействии. Тем не менее классики экономической теории всё-таки исходят из приоритетности труда. Именно труд является основным фактором, приводящим в движение остальные факторы производства.

**Труд** — это физические, профессиональные и иные способности человека, с помощью которых он воздействует на объекты природы, используя орудия труда. По другому определению труд — это все человеческие ресурсы, имеющиеся в обществе и доступные для использования в процессе производства.

Труд — это также производительная способность человека, измеряемая количеством и качеством производимых им товаров и услуг.

Все определения верны и не противоречат друг другу, отражая разные стороны одного и того же фактора — человеческого труда. Труд не существует сам по себе, его носителем выступа-



ет конкретный человек. *Совокупность людей, занятых трудовым процессом и ищущих работу, составляет рынок рабочей силы.* На рынке труда происходит наём и предложение конкретного труда для выполнения конкретных видов работ. Одновременно происходит определение оплаты этих видов работ.

**Рабочая сила** – это совокупность умственных, физических и духовных способностей человека к труду. Под умственными способностями понимаются уникальные и присущие только человеку свойства разумной мыслительной деятельности, его осознанные поступки и действия, многократно усиленные соответствующей социальной жизнью, образованием и опытом.

Под физическими способностями понимается обладание определённой физической силой, выносливостью, способностью координировать свои движения.

Под духовными способностями понимаются способности человека к абстрактному мышлению, обобщениям, определённый (повышенный) уровень запросов, опыта, получаемых от предшествующих поколений, потребности в нематериальной сфере.

Способности каждого человека различны и определяются, с одной стороны, природой, а с другой – его воспитанием, образованием, общественной деятельностью, т. е. обществом. Рабочая сила отражает потенциальную общую для всех эпох способность трудиться, которая реализуется только в процессе производства.

Условия развития способностей и возможности их реализации различны на каждом конкретном историческом этапе. Участвуя в производственном процессе, человек постоянно связан с материальными условиями его жизни, которые, в свою очередь, влияют на развитие способностей человека. В то же время этот процесс, особенно создание условий для реализации способностей, находится в прямой зависимости от общественно-экономических отношений в конкретном государстве.

Рабочая сила состоит из работающих или ищущих работу лиц, т. е. как работающих, так и безработных. К категории работающих (экономически активному населению) относят наёмных работников, лиц, занятых собственным предпринимательством, и военнослужащих. Обычно к рабочей силе не относят студентов, пенсионеров, домашних хозяек, неработающих женщин, имеющих маленьких детей, и лиц, потерявших надежду найти работу и не ищущих её. Доля рабочей силы в общей численности взросло-

го населения определяется как отношение экономически активного (работающего или безработного) населения ко всему населению в трудоспособном возрасте.

Термин *рабочая сила как товар* используется для обозначения специфического товара, который рабочие продают предпринимателю, т. е. свои физические, профессиональные и интеллектуальные способности. Различие между трудом и рабочей силой определяется сущностью трудовой теории ценности (стоимости). Цена товара связана с рабочим временем, затраченным на его изготовление. Ставка заработной платы – это цена покупаемой рабочей силы, определяемая трудом, необходимым для производства средств к существованию рабочего. Уровень этого существования имеет тенденцию к росту по мере развития общества.

**Особенности рынка рабочей силы и занятость.** Национальные системы рабочей силы, имея общие закономерности развития и взаимодействия, обладают качественными отличиями по регионам (странам) в зависимости от уровня индустриального развития той или иной страны, структуры экономики, культурно-образовательного уровня населения и т. д. При этом выделяют следующие особенности:

- в развитых странах рынок рабочей силы в целом находится в равновесии, спрос и предложение уравниваются при сохранении определённого оптимального уровня безработицы (от 2 до 10% в отдельных странах);
- неустойчивость рынка рабочей силы развивающихся стран проявляется в высоком уровне безработицы – 20% и более всей работоспособной части населения; в наименее развитых из них показатель безработицы составляет 40% и выше; при этом в условиях кризисов рынки рабочей силы подвергаются деформациям даже в самых передовых странах;
- деформированный рынок рабочей силы в целом ряде новых капиталистических стран (СНГ), которые в предыдущие десятилетия вообще не сталкивались с явлением безработицы.

По определению Международной организации труда (МОТ), *занятыми* считаются работники, которые согласно национальному трудовому законодательству находятся в договорно-трудовых отношениях, получая за свой труд заработную плату не ниже определённого законодательством уровня (занятость – не менее 1 ч в рабочую неделю).

**Качество рабочей силы как фактор роста.** Какие работники нужны экономикам современных стран, каких профессий и с каким образованием? В современном обществе быстрые технологические изменения постоянно требуют повышения образования и квалификации работников. Рынок труда в разных странах характеризуется следующими показателями:

- масштабом и уровнем развития национальной экономики, которая формирует определённые критерии к количеству и качеству рабочей силы (научно-технологическое развитие);
- системой образования в стране, количественными и качественными характеристиками начального, среднего и высшего образования, подготовки (и переподготовки) кадров, их соответствия международным стандартам;
- соотношением образованной части населения и всего взрослого населения, уровнем начальной, средней и высшей школ;
- уровнем квалификации рабочих и инженеров, наличием разработчиков идей (инженеров-технологов) и т. д.;
- уровнем и масштабами развития науки, в том числе прикладной, центров разработки инноваций, количеством патентов и лицензий в области внедрения;
- заработной платой, общей социальной обеспеченностью населения.

**Рабочая сила и теория человеческого капитала.** Считается, что процесс интеллектуализации рабочей силы — закономерное явление. Примерно с 50–60-х гг. XX в. научно-технический прогресс идёт ускоренными темпами, происходит автоматизация процессов производства, с середины 80-х гг. того же века — внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Впереди человечество ждёт новая технологическая революция — нанотехнологии. Всё это требует высокого уровня подготовки рабочей силы, улучшения системы образования на всех его ступенях, внедрения технологических и управленческих инноваций и процессов модернизации.

Во-первых, образование и наука приобретают более важное значение по сравнению с предыдущим временем. Во-вторых, образование, обучение, повышение квалификации становятся фактором постоянным и устойчивым — жизненным явлением и необходимостью.

В-третьих, современные квалифицированные рабочие и специалисты должны быть физически здоровы, поскольку только здоро-

вый человек может не только качественно выполнять свою работу, но и наслаждаться жизнью, он должен быть психологически устойчивым, быть адаптированным к быстрой смене обстановки.

Кроме того, особое значение имеет общий уровень образования населения, составляющий в разных странах от 10 до 13 лет обучения. Показатель отношения численности населения к количеству лет обучения называется *коэффициентом образования (обучения)*.

**Структура рынка труда.** Рынок труда представляет собой, с одной стороны, совокупность всех рабочих мест в стране, а с другой — совокупность экономических отношений при покупке и продаже рабочей силы. Для рынка труда характерно свободное движение рабочей силы между предприятиями в одном регионе, между отраслями в масштабах страны. В странах с региональными разрывами и неодинаковыми условиями труда рынок рабочей силы не может считаться свободным. Например, в России, где центры индустриального развития сконцентрированы в небольшом количестве крупных городов, где действуют режимы регистрации, свободная миграция рабочей силы всё ещё не развита или развита плохо. Поэтому вместо свободной внутренней миграции отечественной рабочей силы используется фактор миграции иностранной рабочей силы с низкой общеобразовательной и специальной подготовкой. Это деформирует российский рынок рабочей силы.

На занятость и её регулирование оказывает негативное влияние также дискриминация на рынке труда — ситуация, при которой предприниматель не желает брать на работу представителей какой-либо группы (национальной, расовой, религиозной и др.) либо предлагает им худшие условия оплаты труда, чем более предпочтительным группам.

Для рынка труда характерна сложная многоярусная структура. Он может быть конкурентным и монополизированным, профсоюзным (при сильных профсоюзах) и государственным (на государственных предприятиях) и т. д. Это связано с характером формирования спроса и предложения на труд (ценой труда). Особенностью рынка труда является отсутствие конкуренции у людей разных профессий. Например, трудно представить, что на вакантное место врача будет претендовать учитель или строитель. Хотя в периоды кризисов многие высококвалифицированные специалисты вынуждены менять профессии на менее престижные, но приносящие стабильный и более высокий заработок.

На конкурентном рынке труда ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи рабочей силы. На монополистическом рынке спрос и уровень цен на труд определяет покупатель (предприниматель), на профсоюзном — продавец товара (работник), на государственном — правительство, которое устанавливает ставки заработной платы каждой категории государственных служащих.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ труд ♦ рабочая сила ♦ экономически активное население
- ♦ рынок труда ♦ качество рабочей силы ♦ ставка заработной платы
- ♦ занятость ♦ человеческий капитал

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определения понятий «труд», «рабочая сила».
2. Какие современные требования предъявляются к рабочей силе?
3. Что такое рынок труда? В чём его отличия от других рынков?
- 4\*. От каких факторов может зависеть оплата труда работника?
- 5\*. Приведите примеры монополистического рынка труда.

## § 25. Безработица. Профсоюзы

**Безработица.** По определению Международной организации труда, безработными являются лица, не имеющие работы, ищущие её самостоятельно или через соответствующие государственные институты и готовые начать работу в течение определённого периода времени.

Как мы уже говорили, рабочая сила — это количество занятых во всех видах трудовой деятельности в стране. При этом вся рабочая сила в стране не может быть занятой абсолютно, даже в тех случаях, когда статистика фиксирует полную занятость. Например, уволенные с одной работы должны иметь определённое время для того, чтобы найти другую работу. Поэтому важно знать уровень безработицы в конкретный период.

Уровень безработицы при полной занятости — это *естественный* уровень безработицы. В каждой стране естественным уровнем

безработицы считается такой, который приемлем в условиях динамично растущей экономики (до 1% в Японии, 4% в США, 4–5% в Канаде, 6–8% в странах Западной Европы). В России уровень безработицы в 2015–2016 гг. составлял 5%, это – низкий показатель по сравнению, например, с большинством стран Европейского союза, где он превышает 12–15%.

При определении уровня безработицы не учитывают лиц, не достигших 16 лет, лиц, содержащихся в исправительных учреждениях и психиатрических больницах, неработающих инвалидов и лиц, не ищущих работу (добровольно незанятых). К ним относятся люди, занимающиеся домашним хозяйством, учащиеся дневных отделений вузов и колледжей, неработающие пенсионеры. Оставшаяся группа населения – это, собственно, и есть рабочая сила (или экономически активное население). Она составляет, как правило, приблизительно 50% (возможны отклонения в ту или в другую сторону) всего населения страны и состоит из категории людей, способных и готовых работать. То есть рабочая сила – это непосредственно занятые в народном хозяйстве плюс безработные (так как они в любой момент готовы приступить к работе).

Уровень безработицы – это доля безработных в общей численности рабочей силы, которая определяется по формуле:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100\%.$$

Официальная статистика рассматривает всех занятых неполный рабочий день в качестве полностью занятых, хотя речь идёт о частичной занятости.

Известно, что безработица обедняет людей, усиливает социальную напряжённость в обществе, блокирует возможности экономического роста.

В учебной литературе рассматриваются в основном три типа (формы) безработицы: фрикционная, структурная и циклическая.

*Фрикционная безработица* применяется к трудящимся, которые ищут работу либо ждут её получения в ближайшее время. Её особенности – поиск и ожидание, что связано с особенностью рынка труда, который устанавливает связь между работниками и рабочими местами не мгновенно, а требует определённого времени, так называемого временного лага. Как правило, такая безработица

вызвана личными потребностями человека, который ищет либо более высокооплачиваемую работу, либо работу рядом с домом, чтобы избежать потери времени и денег для поездок на работу, или поисками более интересной работы с хорошими условиями труда и т. п. К фрикционной безработице относят также выпускников учебных заведений, которые пока не смогли найти работу.

*Структурная безработица* связана с изменением потребностей в конкретных профессиональных группах рабочих. На практике фрикционная безработица постепенно перерастает в структурную. Суть последней состоит в том, что в условиях довольно быстрых изменений технологических и производственных процессов потребность в тех или иных профессиях и видах работ либо сокращается, либо вовсе исчезает. Работники вынуждены переучиваться, или их увольняют, и они пополняют число безработных. Например, массовое увольнение шахтёров с нерентабельной шахты приводит к избытку рабочих данной профессии. На другую шахту рабочие устроиться не могут, так как там нет спроса на них. Люди вынуждены либо пересезать туда, где их труд востребован, либо переучиваться, получать другую профессию. Фрикционная и структурная безработица относятся к *естественной безработице* (или полной занятости).

*Циклическая безработица* возникает в периоды экономического спада, на низшей фазе цикла, когда сокращается совокупный спрос на товары и услуги. Производство замедляется или останавливается – соответственно работники становятся безработными. Такая ситуация характерна в период мирового кризиса, особенно в тех отраслях, которые затронуты кризисом в наибольшей мере. Циклическая безработица касается людей разных профессий в разных сферах экономики.

Кроме того, в настоящее время чрезвычайно распространена *сезонная безработица*, особенно в сфере услуг, туризма, сельского хозяйства и т. п.

Есть ещё так называемая *скрытая безработица*. В условиях экономического кризиса многие предприниматели вынуждены отправлять рабочих в неоплачиваемые отпуска, приостанавливать работу конвейера на некоторое время, вводить сокращённый рабочий день или сокращённую рабочую неделю. При этом работники получают заработную плату в гораздо меньшем объёме (за фактически отработанное время). Почему же работодатель не идёт на увольнение

ние сотрудников? Он надеется, что, когда кризис закончится, производство начнёт восстанавливаться и ему не нужно будет искать и нанимать новых сотрудников. Есть и другая причина: законодательство многих стран и трудовой договор с профсоюзами обязывает работодателя выплачивать увольняемым выходное пособие. Чтобы не платить эти деньги, предприниматели создают такие условия, чтобы работник уволился по собственному желанию. В таком случае выходное пособие ему не полагается.

Потеря совокупного объёма производства статистически связана с краткосрочным ростом уровня безработицы. Эта связь названа именем американского экономиста Артура Оукена (1928–1980), который установил, что эластичность отношения фактического реального объёма производства к потенциальному уровню безработицы постоянна и приблизительно равна 3,0. Увеличение безработицы на 1% ведёт к потере благосостояния, равной 3% от реального объёма производства.

**Профсоюзы.** Профсоюзное движение возникло в начале XIX в. первоначально на базе цехового принципа. Профсоюзы объединяли рабочих конкретной профессии или групп смежных профессий независимо от отрасли промышленности, в которой они работали. Постепенно, по мере расширения профсоюзного движения в странах Западной Европы, США, Канады и Австралии стали создаваться профсоюзы общего типа. Это были профессиональные союзы рабочих и служащих, объединяющие работников различных отраслей промышленности и различной квалификации. Наибольшего влияния профессиональные союзы достигли в 50–70-х гг. XX в. В США и Канаде в них входило более 30% рабочих, в Великобритании и ФРГ – более 50, во Франции – 45, в Италии и Бельгии – свыше 60%. Профсоюзы часто прибегали к массовым забастовкам, требуя улучшения условий труда и повышения заработной платы, и, как правило, добивались выполнения своих требований.

С конца 70-х – начала 80-х гг. XX в. публичная профсоюзная активность пошла на спад. Это произошло в результате того, что развитые капиталистические страны завершили в основном создание «государств всеобщего благоденствия» и работающее население достигло достаточно высокого уровня жизни. Государственные служащие и управленческий персонал перешли на работу на основе индивидуальных контрактов с работодателями, в результате чего участие в профсоюзах перестало быть для них привлекательным.

Так как профсоюзы концентрируются в основном в материальном производстве, а его доля по числу занятых стремительно сокращалась, соответственно уменьшалась и база для профсоюзов, которые стали терять своих членов. В настоящее время в США профсоюзам охвачено менее 20% работников, в Англии – около 35, в континентальной Европе – около 40, в Японии – 35% всех рабочих. Тем не менее профсоюзы играют важную роль в регулировании отношений между работниками и предпринимателями.

Доля членов профсоюза в рабочей силе значительно колеблется в различных отраслях производства и в различных странах и зависит от преимуществ и недостатков участия в профсоюзном движении. Ключевыми факторами, определяющими эти преимущества и недостатки, являются средние размеры предприятий, степень концентрации товарных рынков и уровень заработной платы.

Первый фактор связан с издержками деятельности профсоюза. Дешевле организовать и поддерживать деятельность профсоюза в отрасли, состоящей из немногочисленных крупных хозяйственных единиц. Два других фактора связаны с выгодами членства в профсоюзе. Концентрация рынка примерно соотносится с монопольной властью и подразумевает менее эластичную кривую производного спроса на труд. Аналогично более высокие ставки заработной платы указывают на выгоды членства в профсоюзной организации. Изменения показателя охвата во времени, как было установлено, положительно связаны с темпом инфляции. Ещё одним фактором является отношение правительства к профсоюзному движению.

Рыночная власть профсоюзов является функцией эластичности производного спроса на охваченную профсоюзами рабочую силу. Очевидно, что профсоюз, выдвигая требование повышения уровня заработной платы, меньше опасается последствий для занятости тогда, когда при прочих равных условиях эластичность производного спроса на охваченную профсоюзом рабочую силу низка. В этом случае, как принято говорить, профсоюз обладает рыночной властью. А. Маршалл первым ввёл классификацию факторов, определяющих эту эластичность. Четыре правила Маршалла устанавливают, что позиция профсоюза в споре с работодателем о повышении заработной платы для данной категории работников будет тем сильнее, чем:

- 1) ниже эластичность конечного спроса на продукцию;
- 2) труднее осуществить замещение данной категории работников другой;

3) меньше доля заработной платы данной категории работников в общих издержках производства;

4) ниже эластичность предложения других производственных факторов.

К этим правилам полезно прибавить пятое, связанное с эффективностью профсоюзного контроля альтернативного предложения труда.

Такая эффективность является функцией охвата рабочей силы профсоюзным движением. При высоком охвате приведённые условия (1 и 2) изменяются в пользу профсоюза. Следует также иметь в виду, что власть профсоюза на рынке труда может подкрепляться его политической властью (например, поддержкой кандидатов партий в национальных, региональных и местных избирательных кампаниях).

В Российской Федерации профсоюзы имеют очень слабое влияние на заработную плату и условия работы трудовых коллективов. Это связано с низкой активностью профсоюзов, соглашательством профсоюзных лидеров на «верхних этажах» экономической власти, спецификой политического режима в стране и т. д.

#### НОВЫЕ СЛОВА

♦ уровень безработицы ♦ фрикционная, структурная, циклическая, скрытая безработица ♦ профсоюзы ♦ закон Оукена

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Кого экономисты считают безработным?
2. Как рассчитывается уровень безработицы?
- 3\*. К какому виду безработицы вы отнесёте:  
выпускника вуза, ищущего работу;  
токаря, уволенного в связи с закрытием военного завода;  
программиста, ищущего работу в известной фирме;  
работников автозавода, вынужденно работающих на конвейере три рабочих дня в неделю;  
работников рудника, закрытого в связи с исчерпанием добываемого полезного ископаемого;  
работника, ищущего работу ближе к дому?
- 4\*. Какую роль в современном мире играют профсоюзы? Какими способами они борются за права трудящихся?

- 5\*. Как вы думаете, забастовка работников каких профессий пройдет успешно: авиадиспетчеров или работников коммунального хозяйства? Обоснуйте свой ответ, пользуясь факторами эластичности производственного спроса по А. Маршаллу.
6. Какие профсоюзные организации в России вы знаете? Каковы их цели и задачи?
7. Найдите в СМИ сообщения о забастовках в разных странах мира. Как вы считаете, кто стоит за их организацией?
- 8\*. **Задача.** При естественном уровне безработицы в 5% фактическая безработица составляет 11%. Используя закон Оукена, определите влияние безработицы на ВВП.
9. Напишите эссе на тему «Формы скрытой безработицы в современной России и в странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС)».

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Рынок труда – это сложное понятие, включающее как совокупность всех рабочих мест в стране, так и экономические отношения по найму рабочей силы. Рынок труда является многоярусной структурой. Соответственно условия найма (купли-продажи) рабочей силы не одинаковы не только в разных странах, но и в одной стране.
2. Рост знаний, повышение уровня квалификации рабочей силы – основные требования экономики в XXI в. При этом полное использование трудовых ресурсов – важнейшая задача общества. Высокий уровень безработицы, неполная занятость – показатели нерационального использования труда (рабочей силы).
3. Использование рабочей силы в определяющей мере связано с общим уровнем развития национальной экономики. В высокоиндустриальных странах рабочая сила используется предельно эффективно. Здесь существует свободная конкуренция, которая исключает диктат собственника и менеджера, а региональные особенности в силу отсутствия «разрывов» в уровне территориального развития незначительны. В России развитие регионов сильно различается, поэтому свободное региональное перемещение рабочей силы затруднено. Высококвалифицированная рабочая сила концентрируется в крупных городах (Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Казани и др.).

4. Интеллектуализация труда — мощная тенденция XXI в., которая требует непрерывного обучения работника, овладения им новыми информационными технологиями.
5. Безработица, как правило, высока в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Её масштабы в регионах зависят от существования крупных территориальных диспропорций («зон застоя» и «депрессий»). В развитых странах уровень безработицы ниже, в них слабы территориальные коэффициенты (показатели) безработицы. Безработица бывает фрикционной, структурной, циклической и скрытой. Рост безработицы связан с падением благосостояния общества и установлен законом Оукена.
6. В развитых странах велика роль профсоюзного движения как в регулировании заработной платы, так и в решении вопросов общих условий труда рабочих коллективов.

# 12

ГЛАВА

## **ФИРМА — ГЛАВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Что такое предприятие (фирма)?

Историческая эволюция фирм.

Виды современных фирм.

Преимущества и недостатки малых и больших фирм.

Как действуют фирмы? Как формируется прибыль фирмы?

### **§ 26. Фирмы и их задачи**

**Что такое фирма.** Фирма (предприятие) — это первичное звено экономики, базовая ячейка предпринимательства. Именно она традиционно выступает основным объектом изменений, реорганизаций, всевозможных инноваций и, конечно, предметом изучения специалистами.

**Фирма** — это коммерческая организация, создаваемая гражданами (предпринимателями) с целью производства товаров и (или) услуг (благ) для получения прибыли (дохода).

Фирмы несут разную имущественную ответственность в зависимости от организационно-правовой формы предприятия: государственное предприятие, акционерное общество, товарищество, индивидуальный предприниматель, производственный кооператив, муниципальное унитарное предприятие.

*Предприниматель* — физическое лицо, прошедшее государственную регистрацию в качестве предпринимателя и самостоятельно и на свой риск осуществляющее активную экономиче-

скую деятельность без учреждения какого-либо предприятия, кроме крестьянского (фермерского) хозяйства. К предпринимателям приравниваются физические лица, занимающиеся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой (занимающиеся частной практикой нотариусы, аудиторы, детективы, охранники).

*Предпринимательство* — самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица.

Заниматься предпринимательством могут как физические, так и юридические лица.

Субъектами предпринимательства в России могут быть граждане РФ и иностранных государств, а также объединения граждан (коллективные предприниматели). Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещённые законом, включая коммерческое посредничество, торговую, закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Термин «фирма» (от итал. *firma* — подпись) первоначально означал торговое имя коммерсанта. Первые коммерческие товарищества возникли в Древнем Риме и действовали по всему региону Средиземного моря. В Средние века существовали морские товарищества, отправлявшие корабли в дальние страны в поисках выгодных для обмена товаров. Начало первой промышленной революции подтолкнуло процессы первоначального накопления капитала. Цеховые мастерские ремесленников превратились в средние, а затем крупные фирмы, торговые дома — в товарищества, менялы стали банкирами, мелкие торговцы — купцами, инженеры стали первыми управляющими-менеджерами.

Во всех национальных экономиках ключевую роль играют фирмы, основная задача которых — производство материальных благ и услуг и их реализация потребителям. Из огромного числа работающих предприятий-фирм 90% и более составляют малые предприятия, 8–9% — средние фирмы и только 0,1–0,3% — крупные корпорации. Они крайне неравномерно распределяются по континентам и странам. Свыше 25 млн фирм функционируют в США, 30 млн — в странах Евросоюза, 10 млн — в Японии, десятки миллионов фирм — в Китае, Индии, Бразилии, Южной Корее, ЮАР и других странах

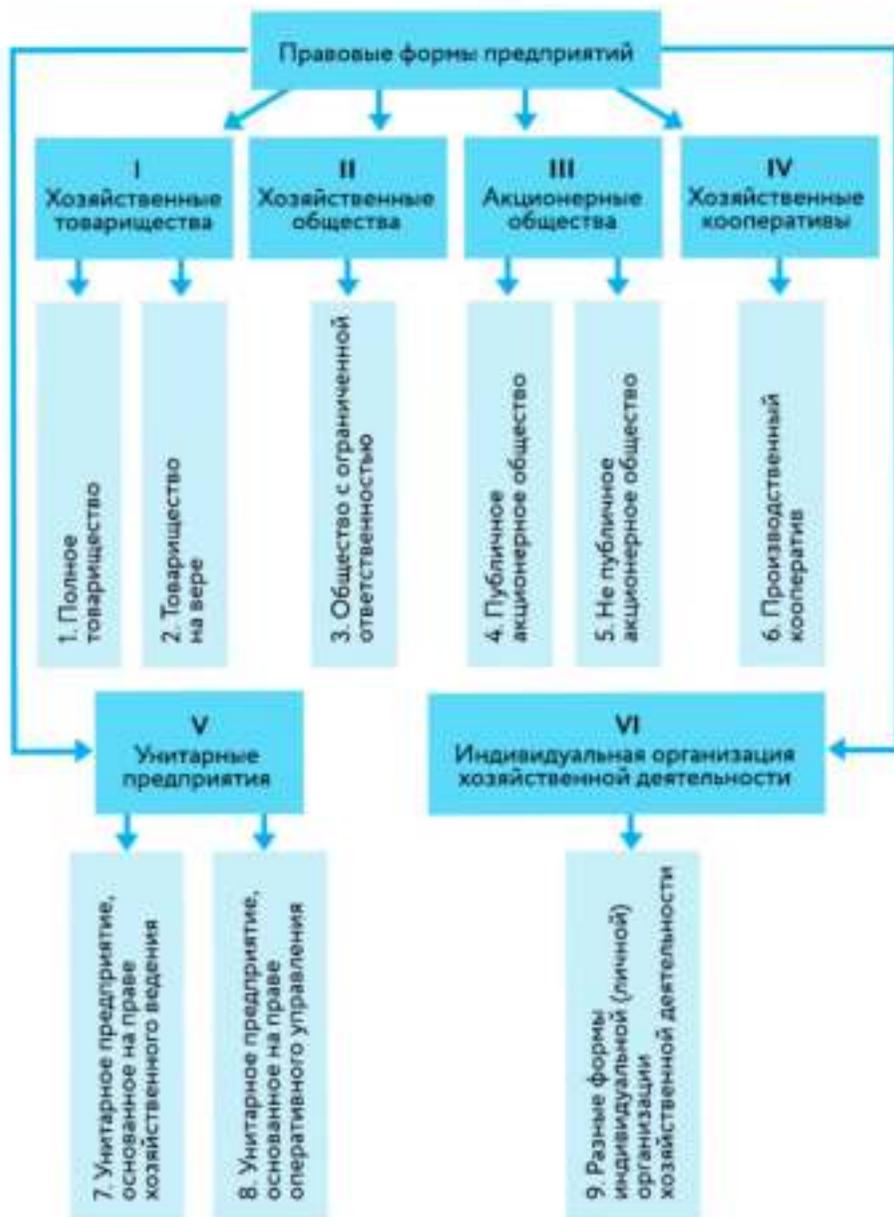
мира. На сектор малых предприятий приходится более 50% ВВП, производимого в каждой из стран (в России – менее 15% ВВП). При этом 500 крупнейших американских корпораций производят основную часть промышленных изделий (автомобили, станки, оборудование, компьютеры, самолёты, корабли и т. д.), а также около половины услуг в стране. Однако мелкие фирмы составляют базу (платформу) экономики, благодаря которой существуют средние и крупные корпорации.

Фирма создаётся для производства конкретного продукта (продуктов) или услуг. Она приобретает определённые факторы производства, соединяет их производительные способности в организованном производстве благ (товаров и услуг). Произведённые товары и услуги фирма продаёт на рынке покупателям либо другим фирмам или организациям. *Экономическими целями фирмы* являются: максимизация прибыли (разности между доходами и издержками) от продажи своих товаров или услуг, максимизация использования имеющихся финансовых, сырьевых и людских ресурсов, повышение качества своих товаров или услуг, завоевание или удержание доли на рынке для своих товаров.

В российском законодательстве редко используются термины «фирма», «компания», «корпорация», если речь идёт не о регулировании деятельности конкретной хозяйственной организации или их групп. Обычно используется понятие «предприятие». На практике крупные фирмы объединяют множество предприятий, последние – «нижние» звенья объединения, которые и производят непосредственно товары и (или) услуги.

По российскому законодательству предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги (рис. 18).

Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещённой законодательством и отвечающей целям, предусмотренным уставом предприятия. Предприятие имеет права юридического лица, самостоятельный баланс, расчётный и иные счета в банках, печать со своим наименованием. В состав предприятия входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырьё, продукцию, а также фирменное наименование, товарные знаки и т. п.



**Рис. 16.** Основные формы коммерческих предприятий (фирм) в Российской Федерации

### Основные признаки фирмы:

- *наличие единого имущества*, которое позволяет руководителю фирмы брать на себя риск, связанный с производством, и обеспечивает единство хозяйственной деятельности;

- *стремление к эффективности*. Фирма — движущая сила бизнеса, генератор инноваций, место для освоения и внедрения результатов технологического прогресса;

- *направленность на лидерство*. Фирмы-лидеры, товары которых знают, известны во всём мире, завоёвывают не только рынок, но и симпатии покупателей. Их товарные знаки ценятся очень высоко. Высшая честь для фирмы, когда её название становится синонимом производимого продукта. Так, слово «ксерокс» (от названия американской фирмы «Ксерокс корпорэйшн») вошло практически во все основные языки;

- *нейтральность*. Деятельность фирмы носит нейтральный характер с точки зрения собственно экономического анализа. Она не имеет никакой иной мотивации, кроме достижения высокой рентабельности во имя прибыли.

Любая фирма — это определённая материальная структура (завод, фабрика, ферма, шахта, оптовый магазин, склад и т. п.), которая выполняет одну или несколько функций по производству и распределению товаров и услуг.

Фирма — это предпринимательская структура, которая владеет предприятиями и управляет ими. Большинство фирм управляют только одним предприятием, хотя есть и такие, под управлением которых находятся сразу несколько (иногда десятки и сотни) предприятий.

Отрасль — это группа предприятий и фирм, производящих одинаковую или однородную продукцию, позволяющую говорить об отраслевой специализации группы.

В зависимости от масштабов деятельности фирмы подразделяются на мелкие, средние и крупные. Последние, в свою очередь, выступают в виде крупных национальных компаний и транснациональных корпораций (ТНК).

По форме собственности фирмы делятся:

- на государственные и смешанные (с участием государства) компании;

- муниципальные;
- кооперативные;
- частные.

**Виды фирм. Мелкие фирмы.** Современная экономика — это синтез крупного, среднего и мелкого производства. Крупное производство образует «скелет» всей производственной системы, а мелкое производство — «мягкие и гибкие ткани», базовую платформу, без которых крупное производство не может существовать.

К *мелким фирмам* обычно относят индивидуальные (частные) фирмы и товарищества (или партнёрства). В частных фирмах владелец выступает собственником всех средств производства, он же получает весь доход от прибыли. Однако в случае банкротства частный предприниматель расплачивается перед кредиторами не только имуществом фирмы, но и личным имуществом: квартирой, машиной и т. п. К тому же из-за ограниченности личных средств расширение бизнеса становится проблематичным. Товарищества позволяют объединить средства нескольких людей. В зависимости от вида товарищества (на вере или с ограниченной ответственностью) распределяется прибыль и устанавливается имущественная ответственность в случае банкротства. Форма товариществ широко представлена в сфере юридических услуг (адвокатские, нотариальные конторы) или в розничной торговле и сфере услуг.

Мелкие предприятия имеют средний жизненный цикл 5–6 лет, а иногда 3 года и менее. Одни из них разоряются, другие добровольно прекращают свою деятельность, третьи укрупняются. Но количество вновь рождающихся предприятий постоянно превышает число прекративших свою деятельность. Идёт непрерывный процесс движения вверх-вниз и по горизонтали (присоединение нескольких предприятий, родственных по производству и услугам, действующих в едином технологическом цикле). По мере укрепления позиций мелкие фирмы выходят в разряд средних, а иногда и выше. Средние в случае неудач спускаются вниз, пополняя количество мелких.

Мелкие предприятия имеют экономические преимущества перед крупными. Громоздкая организация крупного производства исключает возможность гибкого манёвра, широкого экспериментирования, что актуально в условиях современной быстро меняющейся рыночной конъюнктуры. Поэтому крупное производство нуждается в особом поисково-испытательном механизме, функцию которого и должны выполнять мелкие предприятия. Мелкие предприятия обычно легко учитывают интересы и потребности людей и располагаются на территориях, примыкающих к постоянному месту жительства населения.

Мелкие фирмы, как правило, имеют численность до 50 человек (по американской статистике — до 200 человек, во многих развивающихся странах — до 10 человек). Соответственно их управленческие расходы минимальны.

Мелким предприятиям свойственны гибкость в принятии решений, умение находить малые ниши на рынке и быстро внедрять новшества, изобретения. И главное — они работают на массового потребителя, особенно в розничной торговле, в сфере обслуживания. Они просты в управлении, социально защищены своеобразным «семейным» климатом, постоянной клиентурой.

К недостаткам мелких фирм следует отнести:

- экономические проблемы: частые разорения в конкурентной борьбе, недостаток финансирования, отсутствие стратегического планирования, ограниченные сведения о рынке, не всегда хорошие кадры и т. д.;
- социальные проблемы: невысокую оплату труда, худшие условия труда, отсутствие социальных льгот (по сравнению с крупными предприятиями);
- ограниченный доступ к банковскому кредиту (в России);
- давление со стороны местных властей, фискальных служб, организованной преступности.

Кроме того, к недостаткам товариществ можно отнести трудности в разделе бизнеса в случае, когда кто-то из партнёров хочет выйти из дела. Все экономические и социальные вопросы мелкие предприятия самостоятельно решить не могут. Поэтому необходима поддержка малого бизнеса со стороны государства. Основные направления этой поддержки: антимонопольная политика государства, налоговые льготы, льготное кредитование, консультирование, подготовка кадров. Особенно сложным остаётся положение мелких предприятий в России.

**Виды фирм. Средние и крупные фирмы.** На *средних фирмах* численность работников составляет от 200 до 500 человек (по американской статистике), в странах ЕС — от 50 до 300 человек.

Эти фирмы обычно вырастают из преуспевающего мелкого предпринимательства, часто вбирая разорившиеся остатки крупных компаний. Слой средних фирм придаёт устойчивость корпоративной организации рыночной экономики. На уровне среднего предпринимательства особенно сильна конкурентная борьба, по-

скольким предприятиям приходится иметь дело с конкурентами не только по горизонтали, но и по вертикали: с мелкими — на нижнем ярусе рынка, с крупными — на верхнем. Природа происхождения средних фирм необязательно связана с их выделением из среды мелкого предпринимательства, часто учредители создают фирмы, подпадающие под классификацию «средняя фирма».

Средним фирмам почти так же трудно получить ссуды (кредиты), как и мелким. Во время последнего мирового кризиса множество средних фирм обанкротилось, слилось, отказалось от ведения бизнеса именно в силу этой причины. Особенно тяжёлой оказалась ситуация в малом (да и среднем) бизнесе в средиземноморских странах — Греции, Португалии, Испании. В последние годы они столкнулись с кризисом производства из-за высокой безработицы и снижения уровня жизни населения, в результате очень многие предприятия разорились, обанкротились.

*Крупные фирмы* — самый тонкий слой с точки зрения количественных параметров. В экономике США доминирующую роль играют 500 крупнейших промышленных, банковских, медийных, торговых, действующих в сфере услуг корпораций. Половина из них одновременно функционирует в пяти и более отраслях. В корпорациях сосредоточена пятая часть всех занятых в экономике страны и три пятых всех прибылей, свыше 80% продаж современных промышленных изделий (машины, суда, авиалайнеры, железнодорожные составы, компьютеры и т. д.).

Крупная корпорация в настоящее время — это сложный многоотраслевой комплекс, состоящий, как правило, из промышленных, торговых и финансово-инвестиционных предприятий. В современной крупной фирме как системе предприятий концентрация производства проявляется в возрастании общей доли производимых товаров и услуг. При этом сама концентрация производства не ограничивается размерами собственного капитала фирмы. Фирма связана с множеством мелких и средних фирм и предприятий, которые выполняют её заказы на производство деталей, узлов, комплектующих изделий и т. д. Соответственно самостоятельность таких фирм и предприятий достаточно условна. На практике они включены в структуру крупных корпораций на основе подрядных и субподрядных договоров. Таким образом, концентрация производства крупных корпораций выходит за рамки собственных предприятий и собственного капитала.

Оптимальность размера фирмы зависит от финансовых возможностей владельцев и менеджеров, сферы деятельности и стратегии менеджмента. Необходимость утверждения в какой-либо нише рынка своей продукции (в том числе нового продукта) предопределяет увеличение оптимального размера фирмы. Чаще всего речь идёт о создании филиалов и дочерних предприятий фирмы, приобретении контрольных пакетов других фирм и их присоединении к крупной корпорации (поглощение), а также об уступке бренда (торговой марки), что часто практикуется западными фирмами в России.

**Франчайзинг. Страхование бизнеса.** В XX в. появилась новая форма взаимодействия малого и крупного бизнеса — *франчайзинг*. Сущность его заключается в том, что крупная корпорация (франчайзер), продукция которой хорошо известна, предоставляет небольшой фирме (франчайзи) за определённую плату право использовать своё имя, технологию, опыт, рекламу. Франчайзи должен будет вести дело, строго соблюдая условия договора: сохранять высокое качество, использовать определённую технологию, упаковку. Он не имеет права изменять логотип, униформу, правила расстановки товара в торговом зале. Франчайзи должен использовать общие для корпорации рекламные акции, иногда и общие цены. Такие взаимоотношения приносят пользу как мелким фирмам (им не нужно тратить на рекламу, изобретение новых технологий, искать поставщиков и т. п.), так и крупным корпорациям, поскольку позволяют ещё больше расширить бизнес и привлечь новые средства.

В случае если фирма-франчайзи нарушает условия договора, она лишается бизнеса. В то же время мелкие фирмы, находящиеся «под крылом» франчайзера, реже разоряются, чем те, кто самостоятельно пытается выжить на рынке.

Предпринимательская деятельность сопровождается большим количеством *рисков* — недополучить прибыль, понести убытки и др. Обезопасить себя фирма может с помощью *страхования бизнеса*. Различают риски, связанные:

- с остановкой или нарушением производственного процесса;
- состоянием рынка.

Наиболее часто страхуют ущерб, который может быть причинён в случае:

- остановки или сокращения производства из-за изменения состояния рынка;

- банкротства;
- судебных издержек;
- расходов вследствие аварии или стихийного бедствия;
- непредвиденных расходов;
- недобросовестного выполнения обязательств подрядчиком и др.

В предпринимательской деятельности страхование применяется достаточно часто, особенно когда возможные убытки значительны и их наступление нельзя предсказать. Страховка уменьшает необходимые резервы для непредвиденных расходов и позволяет обезопасить бизнес от больших одновременных убытков.

**Акционерное предприятие.** Современное крупное предприятие — это прежде всего акционерная фирма, корпорация. *Акция* — это ценная бумага, закрепляющая права её владельца (акционера) на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Акция удостоверяет вложение капитала (финансовых и имущественных средств) в акционерное общество, делает её держателя собственником части стоимости имущества акционерного общества, совладельцем последнего и гарантирует её владельцу (держателю) получение части прибыли в виде дивиденда.

Различают простые и привилегированные акции. Владелец простой акции имеет право участвовать в управлении акционерным обществом, голосуя на ежегодном собрании акционеров, которое определяет политику фирмы, назначает управляющих, устанавливает величину выплачиваемых дивидендов. Держатель привилегированной акции в управлении фирмой не участвует, но может получать по своей акции фиксированный дивиденд.

Когда дела у фирмы идут хорошо, то размер дивиденда по простой акции может превысить доход по привилегированной акции. В случае если фирма несёт убытки или общее собрание акционеров решает вложить всю полученную прибыль в расширение производства, дивиденд может совсем не выплачиваться по результатам прошедшего финансового года.

Предельный размер дохода владельца акций не установлен. Он зависит от количества акций владельца и конечных результатов коммерческой деятельности акционерного общества. Эти доходы облагаются *подходящим налогом* в тех же размерах, что и заработная плата.

**Акционерные общества** — это наиболее распространённая форма современных крупных фирм. Долгое время в России существовали открытые и закрытые акционерные общества. Федеральный закон от 05.05.2014 № 99-ФЗ внёс существенные изменения в Гражданский кодекс РФ, в соответствии с которыми деление акционерных обществ на открытые и закрытые было упразднено. В настоящее время существуют публичные и непубличные акционерные общества. Публичным является акционерное общество, акции и конвертируемые в акции ценные бумаги которого, публично размещаются (путём открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает указанным признакам, признаются непубличными.

На Западе акционерные общества приобрели форму корпораций. Наблюдается постоянный рост их числа и значимости в национальной экономике, растёт их доля в общем экономическом обороте.

В настоящее время доля корпоративной формы организации бизнеса в производстве ВВП составляет в Италии свыше 50%, в США — свыше 60%, в Японии — более 70%.

Акционерные общества обладают преимуществами по сравнению с другими фирмами. Они могут привлекать крупные финансовые средства. Речь идёт не только о крупных, но и о средних, а также мелких предприятиях, имеющих корпоративную форму. Другими словами, понятие «корпорация» вовсе не означает, что это должна быть крупная организация.

Стать акционером или выйти из акционерного общества довольно легко, достаточно купить или продать акции. Если фирма банкротится, то акционеры не несут имущественной ответственности за деятельность фирмы, а только теряют средства, вложенные в акции.

Корпорация может довольно свободно распоряжаться средствами акционеров, при отсутствии прибыли дивиденды могут не выплачиваться.

Подразделения крупных корпораций обмениваются товарами, финансовыми ресурсами и технологиями. Здесь действует система эффективного планирования, изучается конъюнктура мирового рынка, состояние мировых финансов, положение отдельных крупных экономических игроков, цены на сырьё и готовые изделия.

Крупные фирмы могут оказывать серьёзное влияние на правительства в целях не только получения финансовой помощи, но и проведения определённого финансово-экономического курса, соответствующего их интересам.

Они в состоянии успешно противостоять монополизму поставщиков, устанавливать взаимовыгодные внешние связи, обладают высокопрофессиональным мощным аппаратом управления, способным осуществлять дорогостоящие прогнозно-аналитические работы по всему спектру экономической, социальной, политической и иной тематики, вопросам долгосрочного прогнозирования.

Крупным корпорациям легко найти свои ниши на мировых рынках. Они в состоянии собственно рыночные отношения перевести в плоскость организационно-экономических и управляемых связей.

Надо сказать, что деятельность менеджмента многих крупных корпораций и банков в предыдущее десятилетие была направлена на получение максимальных прибылей без учёта общественных интересов, что являлось одной из причин мирового финансово-экономического кризиса.

Крупные корпорации имеют ряд недостатков.

1. Крупные корпорации-монополисты, несмотря на действия законов о противодействии монополизму, на деле добиваются неконкурентных преимуществ (в том числе в сфере ценовой политики).

2. Банкротство крупных корпораций в силу их размеров оказывает негативное воздействие на всю национальную экономику, в том числе влияет на рост безработицы. Так, мировой кризис начался с банкротства в 2009 г. крупнейших страховых агентств в жилищной сфере США, перекинулся на банковскую систему США, а затем — на всю мировую экономику.

3. Крупные корпорации расходуют огромные денежные ресурсы на аппарат управления, бонусы управляющим и представительские расходы.

4. Во многих крупных корпорациях у управленческого персонала постепенно возникает иллюзия вечности их фирмы. Соответственно снижается поиск, новаторство, нацеленность на повышение эффективности каждого звена фирмы. В результате даже самая крупная корпорация может не выдержать жёстких требований рыночной конкуренции.

## НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ фирма ♦ предприниматель ♦ отрасль
- ♦ имущественная ответственность
- ♦ акционерное общество ♦ корпорация ♦ привилегированная акция
- ♦ транснациональная корпорация ♦ франчайзинг

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каковы преимущества акционерных обществ по сравнению с другими формами собственности?
2. Какими правами обладает владелец простой акции?
3. В каких случаях выгодно быть держателем привилегированной акции?
4. Расскажите о преимуществах и недостатках транснациональных корпораций.
- 5\*. В последнее время в СМИ часто говорят о рейдерах, рейдерских захватах предприятий. Выясните, кто такие рейдеры. Какие методы они используют? Как можно предотвратить рейдерский захват? Были ли подобные явления в других экономических системах?
6. Что такое фирма? Какие функции она выполняет?
7. Какими качествами должен обладать предприниматель?
8. Какие виды фирм по формам собственности существуют в современной России?
- 9\*. Какие фирмы, которые в настоящий момент являются ТНК, начинали как мелкие фирмы? При ответе обратитесь к интернет-ресурсам.
10. Какие мелкие и средние фирмы есть в вашем населённом пункте?
- 11\*. Подготовьте доклад об одной из российских фирм, работающих по системе франчайзинга.
12. В каких случаях и почему наиболее часто прибегают к страхованию бизнеса?

## § 27. Виды издержек

**Издержки производства.** Фирма — это капитал, который как фактор производства является собственностью владельца. Землю можно купить, взять в аренду рабочую силу и нанять менеджеров. Технологии (патенты, лицензии, торговые марки, бренды) тоже можно купить или приобрести в пользование на определённых условиях. Но первоначальный капитал ни арендовать, ни купить невозможно. В чистом виде физическое лицо

(до того, как он становится предпринимателем) вначале создаёт предприятие (фирму), становясь владельцем капитала и одновременно предпринимателем. Он начинает создавать блага, которые можно использовать для производства других благ. Экономисты называют это *физическим капиталом*. Деньги, которые владелец вкладывает в производство, в будущем приносят доход. Эти деньги называются *финансовым капиталом*. Немало сил, времени и финансовых ресурсов нужно для того, чтобы производство начало выпускать товары. Их необходимо доставить на рынок, где-то хранить, заключать контракты с торговцами или организовать собственную торговую сеть и продавать. Предприниматель вынужден идти на крупные затраты, которые называются *издержками производства*. Следовательно, чтобы получить чистую прибыль, предпринимателю необходимо оплатить затраты на сырьё, материалы, оборудование, аренду земли, заработную плату работников, технологии, заплатить налоги. Вложенные средства – это инвестиции (или капиталовложения), которые окупаются не быстро. Даже для создания сравнительно небольшой фирмы нужны крупные инвестиционные средства (инвестиционный капитал). Какая-то часть денежных ресурсов у будущего предпринимателя имеется, но, как правило, недостаточно. Это собственный (или личный) капитал. Имея часть средств для вложения в новое дело, будущий предприниматель может рассчитывать на получение ссуды (кредита) у банка, т. е. он прибегает к заёмным средствам – заёмному капиталу.

**Постоянные и переменные издержки\***. Любая фирма, объединяя факторы производства, стремится произвести продукт или услугу, чтобы впоследствии продать их с максимальной прибылью. Выручка фирмы (её общий доход) представляет собой произведение цены товаров на их количество:

$$TR = P \times Q$$

где  $TR$  (total revenue) – общий доход;

$P$  (price) – цена;

$Q$  (quantity) – количество.

Прибыль фирмы – разница между выручкой и издержками. *Издержками* производства называют затраты ресурсов, необходи-

мых для производства товаров и услуг. К таким ресурсам относятся труд, сырьё, земля, капитал, предпринимательские способности, информация и технологии.

В деятельности фирмы принято выделять два периода: краткосрочный и долгосрочный. В краткосрочном периоде одни факторы производства могут изменяться, а объём других остаётся неизменным. Так, к **постоянным издержкам** (total cost) относят капитальные ресурсы: станки, оборудование, арендную плату за помещение. Эти фиксированные издержки не зависят от выпуска продукции. Их приходится платить, даже если фирма на какое-то время перестала работать. Поэтому к ним также относят зарплату управленческого аппарата (директора, бухгалтера и т. п.) и охранников. Коммунальные платежи за отопление, водоснабжение и электроэнергию, чтобы поддерживать здание в рабочем состоянии, и амортизационные отчисления, проценты по кредитам, взятым у банков, также называют постоянными затратами фирмы.

**Переменные издержки** (variable cost) связаны с объёмом выпуска продукции. К ним относят затраты на сырьё, необходимое для выпуска продукции, зарплату наёмных рабочих, оплату расходов за электроэнергию, потребляемую в процессе производства.

В сумме постоянные и переменные издержки составляют *общие*, или *валовые, издержки* производства:

$$TC = FC + VC.$$

Графическое изображение постоянных  $FC$  (fixed cost), переменных  $VC$  (variable cost) и общих  $TC$  (total cost) издержек показано на рисунке 19.

Если постоянные издержки неизменны, а переменные растут по мере увеличения объёмов производства, то валовые издержки также будут расти.

Деление издержек на постоянные и переменные имеет важное значение для анализа деятельности предприятия, в частности для принятия решения о закрытии или объявлении банкротства в случае убыточной деятельности предприятия.

Любой предприниматель, организуя дело (бизнес), намерен получать прибыль. Однако в процессе его деятельности возможны убытки. Статистика экономики развитых стран показывает, что из пяти вновь организуемых предприятий в первый год деятельности

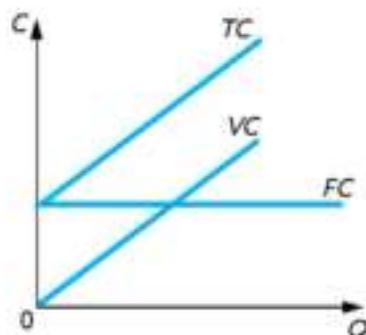


Рис. 19. Виды издержек

разоряются три. Предприятие, терпящее убытки, должно принять решение: продолжать свою деятельность или прекратить (через продажу или иным способом).

**Средние и предельные издержки\***. Вы уже знаете, что общие издержки фирмы ( $TC$ ) являются суммой постоянных ( $FC$ ) и переменных ( $VC$ ) издержек. Они связаны с выпуском всего объема продукции. Для того чтобы узнать издержки, связанные с выпуском одной единицы товара, рассчитывают средние издержки:

- 1) средние постоянные издержки:  $AFC = \frac{FC}{Q}$ ;
- 2) средние переменные издержки:  $AVC = \frac{VC}{Q}$ ;
- 3) средние общие (валовые) издержки:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}.$$

Рассмотрим график средних издержек (рис. 20). График средних постоянных издержек имеет вид постоянно понижающейся кривой, так как постоянные издержки делятся на возрастающее количество произведенной продукции, т. е. в каждом следующем продукте доля постоянных издержек уменьшается. Средние переменные издержки сначала уменьшаются, а затем начинают расти. Вступает в действие закон убывающей отдачи: дополнительное использование переменного ресурса сначала приводит к повышению производительности труда, а затем, после достижения оптимально-

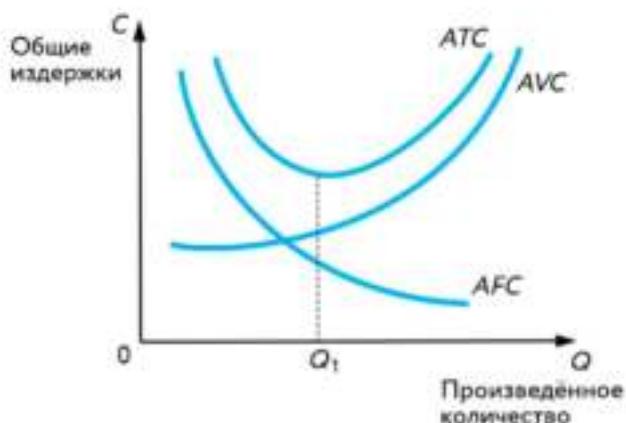


Рис. 20. График средних издержек

го объёма производства, эффективность начинает падать. Как следствие этого, средние переменные издержки увеличиваются.

По средним издержкам нельзя судить, насколько изменятся общие издержки при выпуске дополнительной единицы продукции. Для этого используют показатель **предельных издержек (MC)** (так как прирост общих издержек связан только с приростом переменных издержек):

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta TVC}{\Delta Q}.$$

Из графика на рисунке 21 видно, что предельные издержки быстро достигают точки минимума и начинают расти, в то время как средние переменные и средние валовые издержки ещё уменьшаются. После пересечения графиков *AVC* и *ATC* с графиком предельных издержек *MC* (точки  $Q_1$  и  $Q_2$ ) сначала средние переменные, а потом и средние общие издержки начинают расти. Здесь также проявляется закон убывающей отдачи.

Для фирмы очень важно знать предельные издержки, так как они позволяют определить объём производства и решить вопрос о дополнительном выпуске продукции.

В экономике действует множество фирм, отличающихся друг от друга и размерами, и характером выпускаемой продукции или

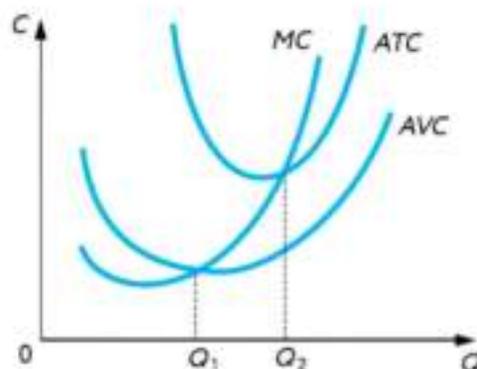


Рис. 21. График предельных издержек

услуг. В краткосрочном периоде каждая фирма находит оптимальный объём производства, исходя из своей кривой средних общих издержек. В долгосрочном периоде фирмы имеют возможность увеличить свои производственные мощности, но при этом экономисты должны будут рассчитать, при каком объёме выпуска средние общие издержки будут минимальными.

Мы помним, что средние постоянные издержки уменьшаются при увеличении количества выпускаемой продукции. Можно было бы предположить, что чем больше фирма, тем дешевле обходится ей выпуск продукции. Но **эффект масштаба** производства не всегда бывает положительным. Если с увеличением масштаба производства увеличиваются и средние издержки, то говорят об отрицательном эффекте масштаба. Поэтому максимально эффективный размер предприятия — это такой размер, при котором удаётся минимизировать средние издержки производства.

В различных отраслях хозяйства эффективные размеры фирм разные. Небольшие фирмы хорошо работают в пищевой промышленности, в розничной торговле, сферах бытовых услуг, общественного питания, туризма. Крупные размеры фирм предпочтительны в тяжёлом машиностроении, металлургии, электроэнергетике. Так как стоимость оборудования у этих фирм очень велика, снизить средние затраты можно только за счёт большого объёма выпуска продукции.

**Бухгалтерские и экономические издержки\***. Существует два способа подсчёта издержек: бухгалтерский и экономический. Бух-

бухгалтерские издержки (их ещё называют *явными*) представляют собой сумму всех денежных расходов на оплату ресурсов. Это стоимость сырья, зарплата рабочих и управленческого аппарата, транспортные расходы, оплата банковского кредита и электроэнергии, коммунальные платежи, арендная плата за помещение, расходы на рекламу и пр. Особым платежом в бухгалтерских издержках проходят *амортизационные отчисления*. Суть их в том, что оборудование и сооружения со временем изнашиваются. Через какое-то время их нужно будет заменить на новые. Чтобы узнать величину амортизационных отчислений, нужно стоимость оборудования разделить на срок его службы. Например, если швейная машинка стоит 20 000 р., а прослужить она должна 5 лет, то ежегодные амортизационные отчисления составят 4000 р. Таким образом, бухгалтерские издержки представляют собой себестоимость продукции.

Особую разновидность издержек представляют собой *неявные*, или внутренние, издержки. Это те издержки, которые фирма непосредственно не оплачивает, поскольку использует собственные ресурсы. Например, фирма размещается в помещении, собственником которого является сам владелец фирмы (т. е. не надо платить за аренду). На закупку сырья и нового оборудования руководитель потратил собственные средства (т. е. не брал кредит в банке, а значит, и процент по кредиту выплачивать не нужно). Если директор ателье по пошиву одежды сам выполняет функции модельера и закройщика, он экономит на заработной плате этих сотрудников. Но собственные ресурсы можно было бы использовать по-другому: сдать в аренду собственное помещение и получить доход в виде арендной платы, положить личные денежные средства в банк и получить доход в виде процента по вкладу, работать закройщиком и модельером в ателье у конкурента и получать высокую заработную плату.

Поэтому неявными издержками называют доход, который можно было бы получить при другом, наиболее выгодном использовании собственных ресурсов. Неявные издержки также называют *альтернативными* издержками.

В некоторых случаях фирмы несут *необратимые*, или безвозвратные, издержки, которые не могут быть возмещены (например, расходы фирмы на изучение рынка, уплата сбора за регистрацию предприятия).

**Экономические издержки** представляют собой сумму явных (бухгалтерских) и неявных (альтернативных) издержек.

**Закон убывающей отдачи (доходности)\*.** Факторы производства должны использоваться фирмой с соблюдением определённой пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие закон убывающей отдачи, т. е. возрастающих затрат.

В соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определённом этапе приведёт к прекращению роста отдачи от него, а затем и к его сокращению. При этом действие данного закона предполагает неизменность технологического уровня производства, поэтому переход к более прогрессивной технологии может повысить отдачу независимо от соотношения постоянных и переменных факторов.

Закон убывающей отдачи применим по всем видам переменных факторов во всех отраслях. Если в производство постепенно вводятся дополнительные единицы переменного ресурса при условии, что все остальные ресурсы постоянны, отдача от этого ресурса сначала растёт быстро, а затем её прирост начинает снижаться.

Прирост продукции за счёт увеличения на единицу количества переменного фактора называется предельным продуктом этого фактора. Предельным продуктом, например, будет прирост объёма производства какой-либо продукции за счёт привлечения одного дополнительного рабочего.

Экономическая эффективность характеризует отношение экономического эффекта к ресурсам, обусловившим этот эффект, или, наоборот, отношение ресурсов к величине эффекта. Уровень экономической эффективности даёт представление о том, ценой каких затрат достигнут экономический эффект. Чем больше эффект и меньше ресурсы, тем выше экономическая эффективность производства, и наоборот. Рост эффективности означает, что эффект растёт быстрее по сравнению с ресурсами и поэтому на единицу эффекта приходится меньше общих издержек.

Экономическая эффективность производства выражается системой показателей, в которую, кроме производительности труда и себестоимости продукции, входят прибыль (чистый доход), рентабельность (её уровень) и др.

Каждый производитель, естественно, стремится к увеличению прибыли, к большей доходности, рентабельности своего производства. Прибыль «зажата» между двумя переменными величинами:

уровнем издержек производства и уровнем цен. Чем выше цены и ниже издержки, тем выше рентабельность производства, тем больше прибыль. Это значит, что нужно производить имеющие спрос вещи наиболее эффективными способами. Отсюда два основных пути, позволяющих избежать убывания доходности фирмы.

*Первый* – вложение капитала в наиболее выгодные сферы хозяйства (с благоприятным соотношением товарного спроса и предложения и «хорошими» ценами). Для этого необходимо оценить свои возможности, изучить рынок, возможную нишу для своего товара, изучить рыночные цены, а также фактор времени, поскольку деньги, которые производитель будет иметь в будущем, имеют для него меньшую ценность, чем деньги, которыми он располагает в данный момент времени.

Метод приведения стоимости денег, которыми субъект будет располагать в будущем, к их сегодняшней реальной стоимости называется *дисконтированием*. С помощью дисконтирования можно определить реальную стоимость будущей денежной суммы (будущего денежного потока). Другими словами, дисконтированная стоимость фактически показывает, какую сумму денег надо затратить сегодня, чтобы получить определённый доход в будущем при существующей ставке процента.

Здоровый рынок должен иметь нормальные цены, подобно тому как, по словам Форда, здоровый пациент имеет нормальную температуру. Непомерно высокие цены – признак экономического нездоровья. Вот почему опытные бизнесмены делают упор на рационализацию производства и экономию затрат на выпуск продукции. *Второй* – снижение издержек производства, т. е. себестоимости продукции (затрат на её производство и реализацию). Для этого необходимо знать структуру и виды издержек и постоянно их контролировать. Поэтому бухгалтерский учёт – важнейший инструмент рационального ведения бизнеса.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ постоянные издержки ♦ переменные издержки
- ♦ средние постоянные издержки ♦ средние переменные издержки
- ♦ средние общие (валовые) издержки ♦ предельные издержки
- ♦ эффект масштаба производства ♦ закон убывающей отдачи
- ♦ предельный продукт и предельные издержки ♦ эффективность
- ♦ рентабельность

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

- Из каких элементов складываются издержки фирмы?
- Определите, какие затраты относятся к постоянным, а какие к переменным издержкам: оплата рекламы; сырьё, оплата электроэнергии, транспортные расходы; страховка; аренда помещения; оплата услуг охранной фирмы; заработная плата администрации и бухгалтерии; заработная плата рабочих на производстве; выплата процентов по кредиту.
- Задача 1.** Мадам Грицацуева решила открыть собственный салон красоты. При этом она уволилась с работы в должности секретаря с окладом 25 000 р. и использовала личные сбережения в сумме 150 000 р. Кроме того, она взяла кредит в банке для развития бизнеса в размере 500 000 р. под 15% годовых, из которых 300 000 р. ушло на покупку оборудования. Годовой процент по вкладам составляет 10%. Рассчитайте, чему будут равны бухгалтерские и экономические издержки.
- Задача 2.** Цех по изготовлению маринованных грибов работает только три месяца в году. При этом владелец предприятия господин Петров занимает пять сезонных рабочих с зарплатой 15 000 р. (выплата в конце сезона), закупает у поставщика банки, крышки и этикетки на 50 тыс. р. и сырьё (грибы у местного населения и специи для маринования) на сумму 90 000 р. Для развития производства он взял кредит на 200 000 р. сроком на 5 лет под 20% годовых и на 150 000 р. закупил оборудование. Функции бухгалтера Петров выполняет сам, отказавшись от должности бухгалтера совхоза с окладом 20 000 р. в месяц. Цех размещён в помещении, принадлежащем Петрову, за аренду которого под автомастерскую сосед Сидоров готов платить по 5000 р. в месяц. Рассчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль, если выручка господина Петрова составила 800 000 р.
- Заполните таблицу. Постройте кривые средних постоянных, средних переменных, средних общих издержек и предельных издержек, пользуясь данными таблицы.

$Q$	1	2	3	4	5	6	7	8
$VC$	8	16	23	30	37	45	54	63
$FC$	4							
$TC$								
$AFC$								
$AVC$								
$ATC$								
$MC$								

6. В каких отраслях хозяйства можно достичь положительного эффекта от крупного масштаба производства?
- 7\*. Подумайте, какие преимущества имеют большие фирмы над малыми. Какие недостатки у больших фирм?
8. В чём сущность закона убывающей отдачи? Приведите собственный пример, иллюстрирующий закон убывающей отдачи.
9. Что такое рентабельность фирмы?
10. Какими способами предприниматели борются за повышение эффективности производства?

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Фирма – это первичное и главное звено рыночной экономики. Вокруг фирм происходят решающие события, связанные со «здоровьем» экономики в целом, занятостью, благосостоянием общества, экономическим ростом и осуществлением экономических и социально-культурных программ нации.
2. Фирма создаёт особые условия жизнедеятельности человека, способствует развитию бухгалтерского учёта, менеджмента, маркетинга, иностранных языков, психологии, экономической географии, истории. На фирме человек получает возможность самовыражения, проявления себя как самостоятельной творческой личности.
3. Специфическая организационно-правовая структура придаёт фирме социально-экономическую, производственно-технологическую, организационно-управленческую целостность и устойчивость. Фирмы обладают как общими чертами, так и отличиями, связанными с отраслевой спецификой, размерами, деятельностью управленческих структур.
4. Механизм функционирования фирмы основан на эффективном взаимодействии капитала, труда, земли, технологий, информации – всех факторов производства. В результате производство превращается в сложный процесс. Функционирование хозяйственного механизма фирмы невозможно без взаимодействия капитала, системы цен, издержек, прибыли и дохода, заработной платы работников.
5. Фирмы отличаются большим разнообразием. Наиболее распространено деление фирм по организационно-правовым

формам: индивидуальная частная фирма; партнёрство (товарищество); корпорация (акционерное общество).

6. Крупные корпорации, как правило, имеют акционерную форму. Это относится не только к промышленным, но и к банковским, страховым, торговым и иным корпорациям. Численность крупных корпораций незначительна в общем количестве фирм, но они производят до 60—70% всех товаров и услуг в национальных экономиках развитых стран. При этом основой капиталистической экономической системы являются мелкие фирмы.

7. На предприятиях и фирмах производятся не просто материальные блага и услуги. Они создают весь объём национального дохода, который является суммой дохода всех предприятий страны. От величины прибыли фирмы зависит доход (зарботная плата) его работников, величина налогов, пополняющих государственный бюджет, поступления в пенсионный фонд и т. д. Поэтому фирма заинтересована в повышении своей прибыли за счёт снижения издержек производства, рационализации деятельности, роста рентабельности и эффективности, введения новых технологий и инноваций.

# 13

ГЛАВА

## **МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ**

Что такое управление? Современный менеджер — какими качествами он должен обладать?

Основное содержание теории менеджмента.

Какие тенденции характерны для современного менеджмента?

Основные понятия и содержание маркетинга. Как действует маркетинг в практике фирмы?

### **§ 28. Менеджмент\***

**Исторические этапы становления менеджмента.** Термин «менеджмент» («управление») в современном понимании появился в XVIII в. в связи с необходимостью организации и управления в появившихся в большом количестве торговых и промышленных фирмах и банках. Однако необходимость в организации и управлении государственными делами, финансами, армией и полицией, строительством была актуальна уже на ранних стадиях развития цивилизации.

**Менеджмент** (от англ. management — управление, заведование, организация) — это система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли.

Менеджмент как соединение науки и искусства формировался постепенно, обобщая лучшие результаты управленческой деятельности разных фирм и опыт разных стран мира.

Каждому этапу крупных изменений в организации и управлении фирмами соответствовали свои школы. Первая, *школа научного управления* (1885–1920), основывалась на конкретных данных инженерных, экономических, математических и других наук. Родоначальник школы американский инженер и экономист Ф. Тейлор и его последователи вели исследования в низовом звене управления фирмами. Они стремились найти наиболее рациональные трудовые приёмы и исключить лишние, проводили серии наблюдений за технологическими операциями и замеры времени на каждую из них, анализируя способы повышения производительности труда рабочих.

Этот подход включал точный учёт рабочего времени с применением инструментов и методов, необходимых для надлежащего учёта, стандартизацию всех орудий труда и элементарных операций и движений, установление норм выработки и т. д.

Вторая, *административная школа управления* (1920–1950), перешла от изучения низового звена управления производством (рабочих мест) к исследованию управления организацией в целом. Основатель школы французский учёный и практик-управленец А. Файоль, имевший опыт руководства компанией по добыче угля, сформулировал 14 универсальных принципов управления, которые сохранили определённую значимость и сегодня:

- 1) разделение труда и специализация в области управления;
- 2) полномочия и ответственность;
- 3) дисциплина;
- 4) единоначалие (работник получает приказы только от одного начальника);
- 5) каждая управленческая группа действует по единому плану и имеет одного руководителя;
- 6) подчинённость личных интересов общим;
- 7) вознаграждение персонала;
- 8) централизация труда;
- 9) иерархия, или ступенчатое построение управления в порядке подчинения и перехода от низшего к высшему;
- 10) общий порядок;
- 11) справедливость;
- 12) предотвращение текучести кадров;
- 13) инициативность;
- 14) корпоративный дух.

Третья школа — *школа человеческих отношений* (1930—1950) и *разработки поведенческих наук* (1960-е гг. — по настоящее время). Основатели этой школы американские учёные М. Фоллет и Э. Мэйо установили, что чётко разработанные операции и хорошие заработки не всегда ведут к повышению производительности труда и росту общей эффективности. Чаще всего люди работают лучше, если руководство заботится о них, удовлетворяет их социальные нужды. Поэтому они рекомендовали использовать приёмы управления человеческими отношениями: проводить консультации с работниками, предоставлять им более широкие возможности общения на производстве и применять другие методы налаживания межличностных отношений и т. д. В результате были выработаны рекомендации по широкому вовлечению работников в управление предприятием, улучшению условий трудовой деятельности, более полному использованию возможностей каждого человека в соответствии с его потенциалом.

В последующие десятилетия менеджмент творчески обогатился за счёт других научных направлений и идей, в частности использования теории системного анализа, когда все составляющие целого рассматриваются в единстве, выявляются зависимости между частью и целым. При этом изучаются конкретные производственные ситуации и конкретный набор обстоятельств, влияющих на организацию в данное конкретное время. Не остался без внимания и опыт планирования и прогнозирования, отчасти заимствованный из социалистической теории и практики.

В 50—60-х гг. XX в. появилась концепция *социальной ответственности бизнеса*, в соответствии с которой крупные корпорации должны участвовать в решении общих социальных проблем общества наравне с государством. Это была эпоха строительства «государства всеобщего процветания» (на базе кейнсианской модели).

В последние десятилетия усилился международный характер менеджмента, что обусловлено новым этапом интернационализации производства, усилением международной конкуренции на мировых рынках, возрастанием масштабов международной торговой и финансовой деятельности крупных фирм разных стран. В связи с этим исследуются новые проблемы: общее и особенное в хозяйственном управлении всех стран; универсальные закономерности, формы и методы деятельности менеджеров; особенности управления внешнеэкономической деятельностью фирмы и др.

В итоге менеджмент научно отразил основные принципы и способы организации производства на предприятии, определил функции управления, методы деятельности руководителя фирмы и пути обеспечения эффективной деятельности организации, опираясь на знания экономики, организации и управления производством на фирме, права коллектива, его психологию и др. (табл. 4).

Таблица 4

**ЭТАПЫ ИЗМЕНЕНИЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КОРПОРАЦИЯМИ (МЕНЕДЖМЕНТА)**

Показатели	I этап – школа научного управления	II этап – административная школа управления	III этап – школа человеческих отношений	IV этап – школа человеческих отношений на базе поведенческих наук	V этап – информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и публичные отношения
Цель управления	Производство и продажа	Эффективность операций	Расширение рынка	Формализация организации	Решение проблем и новаторство
Организационная структура	Неформальные структуры менеджмента со строгой внутренней организацией; научная организация трудовых операций	Централизованная и функциональная – формулирование принципов управления	Децентрализованная система менеджмента – коллегиальность; управление с позиций «общности интересов» (humanite Relations – HR)	Реорганизация на базе ЭВМ и первого поколения компьютеров; развитие концепций человеческих отношений (HR)	Матричная форма (компьютерные технологии управления); перерастание концепции человеческих отношений в концепцию публичных отношений (PR)
Стиль высшей администрации	Индивидуализм и предпринимательство	Единоначалие	Делегирование обязанностей и прав	Строгий контроль менеджеров материнской компании	Коллегиальность в деятельности менеджмента

Показатели	I этап — школа научного управления	II этап — административная школа управления	III этап — школа человеческих отношений	IV этап — школа человеческих отношений на базе поведенческих наук	V этап — информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и публичные отношения
Система контроля	Рыночные результаты	Стандарты и центры издержек	Контроль над центрами прибыли	Планы и центры инвестиций всё более централизуются	Установление общности целей компаний; децентрализация при централизации финансовых потоков и прибыли
Главный метод вознаграждения	Собственность	Жалование и оценка заслуг	Индивидуальная премия	Участие в прибыли и премирование акциями	Групповая премия, индивидуальные бонусы

Самый передовой опыт менеджмента сформировался в США в XX в. В 20-е гг. XX в. в корпорациях США были упорядочены функции финансов, учёта, контроля, получило развитие внутрифирменное управление и т. д. По тем временам это была новая ступень капиталистической системы управления, отражающая её новый уровень в соответствии с требованиями времени. На первый план вышла проблема эффективной организации управления предприятиями компании, тесная увязка производства с изменениями условий на рынке. Решением этих сложных проблем занимались как практики — руководители американских корпораций, в том числе известный менеджер А. Слоун, так и теоретики управления, развивающие концепции Тейлора, Файоля, Мэйо. Фредерик Тейлор буквально осуществил революцию в организации производства и трудовых процессов на предприятии. Он разработал предельно чёткую организацию функциональных обязанностей и «измерите-

ли» фактического труда рабочих и инженеров: каждый должен был выполнять точно предназначенный для него круг обязанностей (трудовые операции).

На основе этих концепций начали развиваться различные управленческие теории, учитывающие уровень развития производительных сил, задачи бизнеса в новых условиях. В эти годы управленческий аппарат компании строился как многоступенчатая пирамида, имевшая в своём основании непосредственное управление производством. Соответственно, чем больше росли масштабы производства, тем более громоздким делался аппарат управления. Постепенно такая линейная организация по мере роста приводила к снижению его эффективности и значительному удорожанию систем управления. Фирмы начали искать выход из создавшейся ситуации путём децентрализации управленческих структур. Низшим звеньям управления передавался довольно значительный объём функций, росла их оперативная самостоятельность. Это способствовало росту эффективности и прибыльности фирм за счёт оптимизации организации и управления. Однако со временем стали проявляться негативные аспекты децентрализованных систем управления. Прежде всего, слишком большая самостоятельность низших звеньев по мере роста масштабов корпораций ослабляла эффективность управления, создавала трудности в координации многочисленных подразделений со стороны главного менеджмента. Нужны были новые подходы к управлению. И они не замедлили появиться вместе с новыми технологиями. Одновременно концепция человеческих отношений стала перерастать в более широкую концепцию публичных отношений и концепцию социальной ответственности бизнеса.

**Современные тенденции менеджмента.** Как мы уже говорили, для крупных фирм характерны разные организационные структуры управления. Корпорации, объединяющие множество предприятий, могут иметь горизонтальную, вертикальную и конгломератную структуру.

Так, все крупные сталелитейные компании в США представляют собой *вертикальные объединения* предприятий, т. е. в собственности каждой фирмы имеются предприятия на различных стадиях производственного процесса.

Крупные сети магазинов розничной торговли в России – это *горизонтальные объединения*, в которых все предприятия находятся на одной стадии производства (торговой системе).

*Конгломераты* объединяют предприятия, действующие в различных отраслях и на разных рынках. Часть из них, помимо основной деятельности, которая отражена в названии фирмы, через свои дочерние предприятия осуществляет широкомасштабные операции, например в таких разнообразных областях, как гостиничное хозяйство, пекарное производство, выпуск учебных материалов, страхование. Аналогично организованы системы управления в автомобильных, авиационных, нефтяных, металлургических и других корпорациях.

Автор научного управления фирмами Ф. Тейлор ещё в начале 20-х гг. XX в. сформулировал основные задачи надёжной организации управления фирмой. По его мнению, главнейшей задачей управления предприятием должно быть обеспечение максимальной прибыли для предпринимателя в соединении с максимальным благосостоянием для каждого занятого на предприятии работника. Максимальная прибыль в данном случае означает не только большие дивиденды для акционерной компании или единоличного собственника предприятия, но и развитие каждой отдельной сферы управленческой деятельности компании до наивысшей степени совершенства, обеспечивающей постоянное получение прибыли.

Максимальное благосостояние для каждого занятого на предприятии работника также означает не только более высокое вознаграждение по сравнению с обычным для данной профессии. Но, что гораздо важнее, развитие способностей каждого работника до максимально возможной для него степени производительности труда, а также предоставление работнику такой работы, которая потребует от него максимального проявления своего профессионализма.

Ф. Тейлором были разработаны и сформулированы основные обязанности менеджеров компаний, необходимые для реализации указанной задачи управления.

1. Менеджмент разрабатывает научные методы труда, заменяющие традиционные для каждого действия во всех отраслях предприятия. То есть речь идёт о подлинно научной организации всех трудовых операций. В своё время в СССР на каждом производстве имелись стенды НОТ с перечнем этих принципов.

2. На основе научно установленных требований менеджмент производит тщательный отбор рабочих, а затем тренирует, обучает и развивает их, в то время как в прошлом рабочие сами выбирали себе специальность и сами, как могли, пытались её осваивать.

3. Менеджмент осуществляет тесное сотрудничество с работниками в достижении соответствия всех отдельных сфер производства научным принципам, которые были выработаны.

4. Устанавливается почти равномерное распределение труда и ответственности между менеджментом предприятия и всеми рабочими.

С середины 50-х гг. XX в. благодаря автоматизации управления начинается новый, качественный этап развития системы менеджмента на фирмах. В результате происходят значительные изменения в управленческой деятельности, его содержании, процессах принятия решений. Стали внедряться электронно-вычислительные машины (ЭВМ).



**Питер Друкер**  
(1909–2005)

Известный американский специалист в области управления – менеджмента, консультант крупнейших американских корпораций профессор П. Друкер писал в этой связи, что структуры современных корпораций становятся нестабильными, соответственно меняются теория и практика управления. В доказательство он осуществил анализ реорганизации ряда известных корпораций.

Новые управленческие процессы отражали кризис корпоративных структур организации и управления фирмами в целом, а также теории и практики менеджмента. По мнению Друкера, кризис возник в результате попыток оперировать устаревшими принципами в современных условиях. Возникла потребность в новых технологиях управления, внедрении автоматизированных систем на базе комплекса ЭВМ, а также системном подходе.

Компьютерная революция, начавшаяся в 80-х гг. XX в., потребовала изменений в организационных структурах и системе управления ими. Внедрение компьютерных технологий в управленческие системы привело к концентрации вокруг материнских компаний многочисленных филиалов по всему миру, а их деятельность и внутренние связи стали рассматриваться в рамках единой большой системы – корпорации. Сильнейшим изменениям подверглись структуры не только крупных компаний, но и средних и даже мелких, которые были вынуждены подстраиваться под изменения, происходящие на рынке.

Таким образом, менеджмент фирмы в современных условиях необычайно подвижен, подвержен непрерывным изменениям и восприимчив к новаторству и инновациям.

В современной практике преобладают смешанные системы и типы менеджмента с новой функцией управления — планирование организационного развития компании, обеспечивающего адекватные изменения соотношений централизации и децентрализации корпораций на постоянной основе.

В последнее время появилась новая негативная тенденция — искусство управления стало трактоваться как способ выколачивания прибыли любыми средствами. Менеджеры-директора получают огромные бонусы, хотя их банки или предприятия при этом могут разориться.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ менеджмент ◆ школы управления
- ◆ социальная ответственность бизнеса ◆ человеческие отношения (HR)
- ◆ публичные отношения (PR)

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое менеджмент?
2. В чём отличие школы научного управления от школы человеческих отношений?
3. Какие принципы провозглашала школа административного управления А. Файоля?
4. Какие приёмы в управлении предлагала использовать школа человеческих отношений Э. Мэйо?
5. В чём сущность концепции социальной ответственности бизнеса?
- 6\*. Подготовьте презентации о разных школах менеджмента.
- 7\*. Найдите информацию о появлении конвейера как новой системы организации производства.

## § 29. Маркетинг\*

**Понятие маркетинга.** Рост производства и ёмкости внутреннего рынка, совершенствование коммуникаций, реклама товаров и услуг способствовали появлению, помимо традиционных управленческих методов, и других направлений. Прежде всего это

исследование и планирование операций по сбыту продукции; реклама как комплекс мероприятий, направленных на «возбуждение интереса» покупателей; улучшение ассортимента выпускаемой продукции; система мер по улучшению обслуживания потребителей и др., т. е. ориентация производства на покупателя.

В современных условиях расширенное воспроизводство можно обеспечить лишь в том случае, если удастся найти надёжный, стабильный, ёмкий рынок для колоссального объёма товарной продукции и услуг. Поэтому происходит смещение усилий из сферы непосредственного производства в сферу выявления интересов, мотивов поведения покупателей, психологических особенностей различных групп населения с целью воздействия на потенциального потребителя товаров, стимулирования его интереса к той или иной покупке. Так, искусственно расширяется «ёмкость рынка», создаются новые потребности в товарах и услугах, обеспечивается их реализация, т. е. заранее планируется формирование нужного рынка и его величина.

Термин «маркетинг» означает рыночные, сбытовые и исследовательские операции в области торговли. По Ф. Тейлору, маркетинг представляет собой предпринимательскую деятельность, связанную с направлением потока товаров и услуг от производителя к покупателю или потребителю. По другой теории, маркетинг — это функция компании, связанная с осуществлением сбытовых и рыночных операций, т. е. деятельность фирмы, направленная на повышение эффективности торговой политики компании. Она предполагает осуществление ряда организационно-технических мероприятий в целях сбыта. Назначение маркетинга — слияние производства и сбыта в едином замкнутом цикле: производство — рынок — конкретный покупатель — максимизация прибыли.

**Из истории развития маркетинга.** Маркетинг как определённый вид коммерческой деятельности и как теоретическая концепция появился в США в самом начале XX в., когда происходил процесс формирования крупных корпораций, а уже в 1902—1907 гг. маркетинг как теоретическая дисциплина, изучающая организацию и методику сбытовых операций, был введён в учебные программы ведущих университетов США.

По П. Друкеру, маркетинг — это не просто продажа, это бизнес, рассматриваемый с точки зрения конечного результата, т. е. с точки зрения покупателя. Ответственность за маркетинг поэтому должна

пронизывать все сферы предпринимательства. Маркетинг является определяющей и специфической функцией бизнеса.

В 60–80-е гг. XX в. понятие «маркетинг» получает новое содержание, которое включает целые направления деятельности, относимые ранее к классическим методам менеджмента. Маркетинг — это деловая активность, направляющая поток товаров и услуг от производителя к потребителю.

**Сущность и содержание маркетинга.** С помощью маркетинга компании связывают в единую сеть производство и последующие стадии движения товаров и услуг вплоть до конечных потребителей. Менеджмент по маркетингу фирмы разрабатывает распределительные системы, состоящие из различных компонентов, а также деятельность всего персонала, включая консультантов из соответствующих организаций и сотрудников менеджмента. Последние организуют торговые потоки, определяя условия прибыльной реализации товара. Таким образом, содержательная сторона маркетинга состоит в слиянии производства и сбыта в едином технологическом процессе с тем, чтобы представить на рынок именно тот товар, который нужен покупателю.

Условно различают три основных взаимосвязанных звена в системе управления маркетинговыми операциями:

- управление торгово-посреднической сферой (системой) в деятельности корпораций;
- управление производственной сферой (системой), ориентированной на рынок;
- управление обслуживающей сферой (системой).

Сложный комплексный характер этих трёх звеньев предполагает необходимость упорядоченного, логического и планомерного подхода как к управлению каждым из них в отдельности, так и к маркетингу как целостному явлению, выступающему объектом управления.

Положительные результаты деятельности маркетинговых служб явились следствием более систематизированного и научного изучения проблем потребительского спроса, потребностей рынка, более глубокого и обоснованного прогнозирования всех процессов рыночной торговли.

Рыночная концепция управления получает своё реальное воплощение в программах и мероприятиях, направленных на со-

вершенствование организации производства и ускорение прохождения произведённой продукции на рынке. Ориентация на рынок — основной принцип маркетинга — требует, чтобы все хозяйственные решения принимались с учётом анализа рыночной ситуации и тенденций её изменения. Поэтому такое большое внимание уделяется исследованиям рынка, всех его факторов: объективных, субъективных и психологических, основанных на анализе мотиваций покупателей. Как правило, исследование рынка представляет собой завершающий этап в программе маркетингового исследования, которое проводится на основе комплексного анализа товарного ассортимента, поведения покупателей, действий конкурентов.

Практика показывает, что маркетинг должен не просто заниматься сбытом продукции, но и влиять на спрос. Маркетинг способствует значительному успеху в деятельности фирм, использующих рыночную концепцию управления, поскольку помогает расширить сбыт, увеличить ёмкость рынка, создать интерес потребителя к продуктам фирмы через рекламу.

При этом маркетинг целиком направлен на максимизацию прибыли. В результате интересы людей, их потребности не всегда и не в должной мере соответствуют интересам фирм и не принимаются ими в расчёт. Часто чрезвычайно агрессивная реклама, навязывание товара становятся важнейшими задачами маркетинговых подразделений компаний. Например, некоторые магазины специально раскладывают товары на полках так, чтобы заставить покупателя сделать незапланированные покупки. Пока покупатель обходит магазин в поисках нужного продукта, он вынужден внимательно осматривать полки, в результате покупает то, что не планировал. Налицо психологическое воздействие, в результате которого покупатель теряет время и деньги. Таким образом, забывается важнейший принцип классического управления: в центре внимания торговли должен быть человек — клиент, его интересы и потребности, и только через обеспечение его потребностей реализуется основная цель — прибыль. По маркетингу первична прибыль, а человек — источник этой прибыли.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ маркетинг ◆ сбытовые операции ◆ рыночная концепция управления
- ◆ агрессивная реклама

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое маркетинг?
2. Этапы становления маркетинга как сферы управленческой деятельности.
3. Чем маркетинг отличается от менеджмента?
4. Назовите основные принципы маркетинга.
5. В современном обществе появились новые профессии — маркетолог и мерчендайзер. Чем, по-вашему, занимаются люди этих профессий?
6. Проведите исследования маркетинговой политики фирм в сфере услуг сотовой связи, кинобизнеса, в крупных косметических компаниях. Результаты исследования представьте в виде доклада объемом 3–5 страниц печатного текста.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Управление фирмами (или менеджмент) — это сложная отрасль деятельности, своего рода соединение науки и искусства. И отношение к этому виду человеческой деятельности должно быть серьезное. Особое значение имеет этика менеджера. Не всякая прибыль должна устраивать менеджеров и собственников компаний, а только та, которая достаётся упорным трудом. Многие крупные банки и корпорации своей страстью к сверхприбылям и высокому вознаграждению приблизили глобальный кризис и обусловили мощный спад в мировом промышленном производстве в 2004–2010 гг.
2. Теоретики корпоративного управления утверждают, что сложность и многообразие ситуаций и проблем, с которыми приходится сталкиваться на практике, оправдывают множественность структур управления. Это многообразие играет позитивную роль, поскольку позволяет принимать оптимальные решения, вовлекая в этот процесс различные группы специалистов и экспертов.
3. Современные концепции управления исходят из предпосылки, что компании XXI в. заинтересованы в такой подготовке специалистов управления, которые сводили бы риски к минимуму. При этом информационно-коммуникационные технологии рассматриваются как фактор, способный уходить от рисков. Этим и занимаются научно-аналитические подразделения

фирм, которые изучают общую экономическую ситуацию, прогнозируя конъюнктуру рынка.

4. Современные бизнесмены и менеджеры должны обладать способностями и знаниями, позволяющими им объективно оценивать ситуации и всегда принимать правильные решения.
5. Структура корпораций, согласно теории и практике управления, должна соответствовать следующим основным принципам:
  - чёткость, логичность и ясность построения, соответствующая основным задачам фирмы;
  - правильное управление персоналом, экономия сил и ресурсов на непроизводительные расходы, в том числе расходы, связанные с контролем и смягчением разногласий в менеджерской среде;
  - акцент на конечный продукт, результат деятельности работника, а не на сам технологический процесс и пути достижения такого результата, особенно в сфере интеллектуального труда;
  - понимание каждым работником фирмы не только своей собственной задачи, но и общих задач фирмы, вхождение всего персонала в задачи (проблемы) фирмы как в свои собственные;
  - высокая квалификация менеджмента, развитие принципа человеческих отношений, делегирование прав «сверху вниз», достижение и сохранение постоянной стабильности; использование концепции «публичные отношения» (PR).
6. Маркетинг, как рыночная концепция менеджмента, усиливает связи производства с распределением и конечной реализацией продукции, выявляет новые потребности общества в товарах или услугах и формирует их. Основная задача маркетинговых служб – ориентация на потребителя.

# 14

ГЛАВА

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

Что такое государственные финансы?

Для чего существуют налоги и каковы их функции?

Какие виды налогов используют современные государства?

Налоги как распределительный механизм.

Какие задачи выполняет государственный бюджет?

Как он составляется, из каких источников?

### § 30. Государственные финансы. Государственный бюджет

**Государственные финансы.** Государственными финансами называют совокупность финансовых отношений по формированию и использованию общегосударственных, административно-управленческих единиц и государственных (казённых) предприятий. Государственные финансы – наиболее важная часть финансовой системы страны, которая состоит из различных государственных институтов и организаций (министерства финансов, министерства по налогам и сборам, государственного бюджета, государственного долга, а также региональных и местных финансовых учреждений). Через государственные финансы аккумулируются финансовые ресурсы и реализуется политика государства – общая экономическая, финансово-кредитная, инвестиционная, внешнеэкономическая и социальная.

Государству для выполнения своих функций необходимы финансовые ресурсы, которые идут

на содержание государственного управленческого аппарата, оборону, органы правосудия, социальную политику, а также на выполнение международных обязательств и участие в международных организациях. Денежные средства поступают в государственный бюджет через различные каналы: налоги, таможенные сборы, рентные поступления, специальные платежи по экспорту и иные ресурсы.

Центральным финансовым органом государственного управления является министерство финансов, главные задачи которого — разработка проекта государственного бюджета, контроль за финансовой дисциплиной в государстве, точным исполнением финансовых обязанностей федерального правительства, оказание содействия региональным финансовым властям. Министерство финансов, как правило, действует вместе с центральным банком, хотя последний является самостоятельным органом и не подчиняется правительству.

**Государственный бюджет.** Государственный бюджет — это финансовая основа деятельности федерального (в федеративных государствах) или центрального (в унитарных государствах) правительства. В государственном бюджете в полном объёме отражаются доходы и расходы государства. Разрабатывает бюджет министерство финансов, а утверждает парламент, после чего он становится законом (как правило, бюджет принимается на 1 год или на более длительный срок — 3 года). Таким образом, государственный бюджет является централизованным денежным фондом.

В государственном бюджете органически связываются основные финансовые операции: расходы, различные доходы и государственные займы. Все они служат задачам государственной политики. Построение бюджета основано на соблюдении нескольких основных принципов.

*Принцип единства* — сосредоточение в бюджете всех расходов и всех доходов государства. В государстве должна существовать единая бюджетная система, единообразие финансовых документов и бюджетной классификации.

*Принцип полноты* — учёт по каждой статье бюджета всех затрат и всех поступлений.

*Принцип реальности* — правдивое отражение доходов и расходов государства.

*Принцип гласности* — открытость и необходимость информирования общества обо всех расходах и источниках доходов.

Баланс бюджета означает равенство доходов и расходов. В современных условиях закономерностью становится рост государственных расходов. При этом в развитых странах существенно увеличились госрасходы на социальные программы. Так, в структуре федерального бюджета США военные расходы составляют 28%, социальные – 44,5, хозяйственные – 6,2, а проценты по государственному долгу – 15,7%. В развитых европейских странах социальная сфера составляет более 50% всех бюджетных расходов.

**Функции бюджета.** Бюджетная система выполняет три главные функции:

- *фискальную*, которая связана с формированием финансовой базы бюджета;
- *экономического регулирования*;
- *социальную*, предполагающую использование государственного бюджета для защиты нуждающихся слоёв населения.

Основные расходные статьи госбюджета соответствуют основным задачам государства и обеспечивают их выполнение. Это можно выразить следующей простой формулой:

$$\text{Расходы на покупку товаров и услуг} + \text{Трансферты} - \\ - \text{Поступление налогов и пошлин.}$$

Когда доходы и расходы правительства совпадают, государственный бюджет называют *сбалансированным*. Такая ситуация, однако, большая редкость.

Если государство предполагает, что расходы превысят предполагаемые доходы за счёт всех видов налогов и платежей, то говорят о *дефиците* государственного бюджета. Так, например, в 1994 г. дефицит государственного бюджета Российской Федерации составлял 35%. Начиная с 2001 г. бюджет России стал бездефицитным (в основном благодаря высоким мировым ценам на нефть и соответственно большим налоговым поступлениям от нефтяных компаний). Бюджет на 2016 г. предусматривает бюджетный дефицит 38%.

*Профицит* государственного бюджета – финансовая ситуация, при которой предполагаемые государственные расходы меньше доходов от налогов и платежей, т. е. доходы превышают расходы.

Чаще всего в практике правительств расходы превышают доход и бюджеты сводятся с дефицитом и очень редко – с профицитом.

В условиях экономической депрессии, когда поступления в бюджет замедляются, правительства становятся на путь эмиссии (печатания дополнительных денег) с тем, чтобы покрыть растущие расходы. Отсюда неизбежная инфляция, расстройство денежного механизма, нарастание общего неравновесия в национальной денежной системе, а затем и в экономике страны.

**Государственный долг** в мировой практике — явление достаточно распространённое. Государственный долг — это сумма ссуд, взятых государственными органами. Государственный долг может быть двух видов:

- *внутренним* — перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов;
- *внешним* — перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заём на основе правительственных соглашений, либо перед иностранными компаниями и банками, ставшими кредиторами государства.

## ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Многие страны мира сегодня отягощены государственными долгами. Так, в США величина долга в 2017 г. составила почти 100% к объёму ВВП (свыше 18 трлн долл.). Госдолг Японии составил свыше 200% ВВП. Внешний долг России состоит из долгов иностранным банкам частных и государственных компаний, что в 2017 г. составило около 500 млрд долл., как и в предыдущие годы. Это обстоятельство заставило правительство оказать частным банкам и компаниям значительную помощь для уплаты той части долгов, которую они обязаны были выплатить по своим внешним обязательствам.

## НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ государственный бюджет ◆ дефицит и профицит бюджета
- ◆ внутренний и внешний государственный долг

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что включают в себя государственные финансы?
2. Как формируется бюджет страны?
3. Какие функции выполняет министерство финансов?

4. Что такое дефицит и профицит бюджета?
- 5\*. К какому меру прибегает правительство, если планируется дефицит бюджета?
- 6\*. Почему ведётся международная дискуссия вокруг гигантского государственного долга США?
- 7\*. **Внимание: проблема!**  
Размеры государственного долга таких стран, как Греция, Италия, Япония, уже превышают ВВП своих стран в несколько раз. В 2016 г. государственный долг США составил 105% ВВП.
  1. За счёт чего накапливается государственный долг?
  2. Какие пути преодоления задолженности находят государства?
  3. Почему страны-кредиторы иногда отказываются принимать долги стран-заёмщиков досрочно?
  4. Найдите в экономическом словаре объяснение понятия «реструктуризация долга».
  5. Какие бы вы предложили меры для Греции, у которой размер долга в 2012 г. составил примерно 250 000 евро на каждого гражданина?

## § 31. Налоги — главный источник государственного бюджета

**Из истории налогообложения.** Налоги — один из наиболее древних финансовых инструментов государства. Многие виды налогов существовали в Древней Греции и Риме, в том числе налог на владение рабами, налог на землю и т.д. В Древнем Риме *подать* (пошлину) собирали с каждой провинции, а также с некоторых городов. Сборщики подати назывались *мытарями* и считались обманщиками и ворами.

Одним из первых ввёл систему государственных податей царь Дарий — правитель Древней Персии. Все сатрапии должны были платить строго фиксированные денежные пошлины серебром с учётом площади обрабатываемой земли и степени её плодородности. В труде Геродота сохранился подробный перечень этих податей. Согласно этому свидетельству нам известно, что подвластные персидским царям народы платили в общей сложности около 2322 кг серебра, не считая сатрапии, которая вносила пошлину золотым песком. Кроме денежных налогов, необходимо было платить подать натурой: зерном, фруктами, вином, скотом, коврами, одеждой, золотыми или серебряными сосудами.

В Месопотамии податями облагались использование оросительных сооружений, а с кушцов брали налог за торговлю товарами. Граждане Рима в мирное время налоги не платили, а в военное платили с учётом их достатка. Сумму налога (ценза) каждые пять лет определяли чиновники-цензоры согласно заявлениям граждан о своём имущественном состоянии и семейном положении. Это заявление — прообраз современной декларации о доходах. По мере превращения в метрополию Рим вводил в колониях коммунальные (местные) налоги, также зависящие от размеров состояния жителей. Римские граждане, проживающие вне Рима, облагались государственными и местными налогами. В случае победных войн налоги уменьшались, а иногда государственный налог полностью отменялся. Необходимые расходы компенсировались взиманием контрибуций с завоёванных земель. Местные налоги всегда взимались регулярно. Во время правления Августа Октавиана (63 до н. э. — 14 н. э.) во всех провинциях огромной Римской империи была проведена реформа налогообложения.

В Византии (Восточная Римская империя) в ранний период (до VIII в.) существовал 21 вид налогов. Основные налоги: подушная подать; поземельный налог; сборы на оснащение армии и рекрутов (для освобождения от воинской службы), покупку лошадей; пошлины на продажу товаров (10–12,5%), выдачу государственных актов; налог «на воздух» (штраф, взимаемый, если размеры построенного здания превышали установленные); сбор за повышение в должности (для сенаторов, чиновников, военных); чрезвычайные налоги (на строительство флота, содержание воинских частей) и др. Налоги разделялись на прямые и косвенные. В Риме к прямым относили поземельный налог (десятина), налог на число фруктовых деревьев, включая виноградные лозы, налоги на недвижимость, «живой инвентарь» (рабы, крупный рогатый скот), ценности. Помимо этого, жителям провинций нужно было платить подушную подать. К косвенным налогам относились налог с оборота (10%), особый налог с оборота при торговле рабами (4%), налог на освобождение рабов (5% рыночной стоимости), налог с наследства (5%) — только для граждан Рима (полученные от него средства направлялись на выплату пенсий профессиональным солдатам).

Во Франции в период правления Филиппа IV (1285–1314 гг.) были заложены основы государственной налоговой системы. Филипп обложил налогами всех подданных. Бароны платили налоги

в размере  $\frac{1}{50}$  доли своего имущества; мирская знать (включая членов ордена тамплиеров) —  $\frac{1}{100}$  доли, а также десятичную пошлину; города — налог с торгового оборота (в виде пошлины «с очага» — 0,33 ливра); итальянские купцы — ломбардийский налог. Введённый королём косвенный налог с продававшихся в стране товаров назывался в народе «дурным». Непомерно высокие налоги привели к народным волнениям в стране и в подвластной Фландрии.

Когда появились первые налоги на Руси, точно неизвестно. В первом дошедшем до нас литературном памятнике «Повести временных лет» о дани говорится как о чём-то традиционном. Историки считают, что пополнение княжеской казны за счёт сбора налога (дани) с членов племенных союзов стало систематическим начиная с VIII в.

Из курса истории России вы уже знаете, как взимались налоги в период зарождения и становления Древнерусского государства, какие налоги выплачивались во времена ордынского владычества, какие изменения в налоговой системе произошли при первых Романовых. Вам известно, какое значение в Российской налоговой системе имела введённая в 1721 году Петром I «подушная подать», какие реформы осуществил министр финансов С. Ю. Витте, а также что нового привнесла советская налоговая система. О налоговой системе современной России вы узнаете из § 32.

**Экономическая сущность налогов.** **Налог** — обязательный индивидуальный безвозмездный платёж, взимаемый с физических лиц и организаций в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований, а также экономические отношения между государством и налогоплательщиком в виде отчуждения налогоплательщиком части получаемого дохода в пользу государства. Налог выражает экономические отношения между государством и налогоплательщиком (физическим или юридическим лицом) по поводу отчуждения части полученного налогоплательщиком дохода в пользу государства. Целью изъятия является формирование государственного бюджета для обеспечения государственных расходов. Уплата налога всегда рассматривалась как проявление добродетели граждан. Так, во времена Французской революции люди, уплатившие налог в размере трёхдневного заработка, приобретали политические права и обеспечивали себе гарантии от гильотины.

Налоги выполняют важную социально-экономическую роль. Во-первых, они являются главным источником формирования доходов государственного бюджета, во-вторых, влияют на развитие производства, способствуя его росту или, наоборот, сокращению, и, в-третьих, могут влиять на уровень цен и рост инфляции. Кроме того, налоги выполняют активные социальные функции – определяют степень социальной справедливости, влияя на доходы различных слоёв населения. Таким образом, налоги выполняют фискальную, экономическую и социальную функции. *Фискальная* функция налогов предполагает образование государственных денежных доходов для функционирования государства; *экономическая* – их использование для воздействия на экономику; *перераспределительная* позволяет в определённой степени выравнять условия жизни населения – богатые платят больше, бедные – меньше.

Социальные налоги – это отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд занятости, фонд медицинского страхования (табл. 5). Величина социальных налогов жёстко увязана с расходами на заработную плату физическим лицам предприятия, поддаётся количественному измерению и включается в себестоимость продукции в качестве самостоятельной статьи затрат – отчисления на социальные нужды. Необходимость социальных налогов в настоящее время никем не оспаривается, а перспектива их применения зависит от политики государства в области социального страхования и пенсионного обеспечения. Спорной является величина ставки налога (процент от дохода).

Таблица 5

#### СОЦИАЛЬНЫЕ ФОНДЫ

Фонд	Какие выплаты осуществляет фонд
Пенсионный	Пенсия по старости, по инвалидности, по потере кормильца и др.
Социального страхования	Оплата больничного листа (пособия по временной нетрудоспособности)
Занятости	Пособие по безработице, оплата обучения новой профессии
Обязательного медицинского страхования (ОМС)	Медицинские услуги, прописанные в особом перечне, например обслуживание детей в поликлиниках, прививки, профилактические осмотры и др.

**Налоговая система** объединяет две органично связанные составляющие: систему налоговых платежей и налоговый механизм.

*Система налоговых платежей* — это совокупность налогов, сборов, пошлин и других приравненных к налогам платежей, взимаемых на всей территории государства либо на её отдельных территориальных образованиях (субъектах федерации, муниципалитетах) в порядке, утверждённом налоговым законодательством.

*Налоговый механизм* объединяет совокупность всех средств и методов начисления, взимания и распределения налоговых доходов по бюджетным уровням в соответствии с действующим налоговым законодательством.

С позиции экономической теории налоговая система представляет собой систему экономических отношений между государством, с одной стороны, и его гражданами и хозяйствующими субъектами, с другой стороны, по поводу перераспределения части ВВП в пользу государства.

Использование государством налоговой системы с целью изменения или стабилизации экономической, социальной, политической, экологической, демографической или какой-либо иной ситуации в стране или её внешнеэкономических отношений называется **налоговой политикой** государства. Посредством изменения системы налоговых платежей и налогового механизма государство формирует новые направления налоговой политики. Благодаря введению новых налогов или отмены действующих, изменению величины налоговых ставок, снятию или расширению налоговых льгот, отсрочке налоговых платежей государство может влиять на развитие процесса инвестиционной предпринимательской активности, стимулировать или ослаблять покупательную способность населения, ограничивать или поощрять ввоз в страну зарубежных товаров. Всё это будет проявлением определённых направлений государственной налоговой политики.

Изменения в государственной налоговой политике реализуются посредством осуществления налоговых реформ — изменения налогового законодательства. В современной мировой практике изменения налоговых ставок и налоговых льгот являются наиболее распространёнными направлениями налоговых реформ.

В основе налоговой политики лежит три главных принципа. Она должна быть нейтральной, справедливой и эффективной. Однако трудно назвать хотя бы одну систему, которая соответствовала бы этим критериям. Нейтральность системы налогообложения

проявляется в том, что теоретически налоги носят разумный, логически обоснованный и соразмерный характер.

Налоговая политика является составной частью фискальной (бюджетно-налоговой) политики государства. Под *фискальной политикой* государства принято понимать его воздействие на экономику путём управления компонентами государственных финансов; государственными расходами, трансфертными выплатами, налогами, бюджетным дефицитом (профицитом), государственным долгом.

#### НОВЫЕ СЛОВА

♦ налоги ♦ нытарь ♦ ценз ♦ фискальная, экономическая, социальная и распределительная функции налогов ♦ система налогообложения

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чём состояла историческая необходимость налогов?
2. Используя знания по истории и дополнительные источники информации:
  - а) приведите примеры налогов в разных странах в различные исторические эпохи;
  - б) подготовьте сообщение об истории налогообложения в России.
3. Какие функции выполняют налоги?
4. Какие принципы лежат в основе налоговой политики государства?

## § 32. Виды налогов. Механизм налогообложения

**Виды налогов.** Налоги бывают прямые и косвенные, государственные и местные, устанавливаемые региональными властями и органами.

Для налоговой системы страны с развитой рыночной экономикой характерны следующие признаки:

- прогрессивный дифференцированный характер налогообложения;
- частые изменения ставок налогообложения в зависимости от экономических условий, складывающихся в стране;
- определение начальных сумм, не облагаемых налогом.

Всё это делает налоговую систему гибкой, способствует её дифференцированному использованию.

К налогам относят, например, подоходный налог, налог на прибыль предприятий, косвенные налоги и взносы на социальное страхование.

Подоходный налог взимается с физических лиц. Им облагаются все доходы граждан, в том числе выигрыши в лотерею. Налогом на прибыль предприятия облагается его чистая прибыль за определённый календарный период. Взимание подоходного налога происходит посредством заполнения налогоплательщиком декларации о доходах при условии наличия у налогоплательщика нескольких источников доходов, включая предпринимательскую деятельность. В настоящее время в России ставка подоходного налога является фиксированной и составляет 13%. Налог на прибыль организаций составляет 20% (однако его реальный расчёт — очень сложная бухгалтерская процедура). Во многих странах мира налоги имеют *прогрессивные ставки* — чем больше доход, тем больше ставка налога. Такая налоговая политика имеет перераспределительный характер по принципу «кто больше получает, тот должен больше платить обществу». Она более справедливая, так как позволяет сократить разрыв в доходах бедных и богатых.

*Прямые налоги* взимаются в процессе накопления материальных благ непосредственно с доходов или имущества налогоплательщиков. Среди прямых налогов выделяют *реальные прямые налоги*, которыми облагается предполагаемый средний доход, получаемый от того или иного объекта налогообложения (налоги на имущество, в том числе с владельцев автотранспортных средств, земельный налог); *личные прямые налоги*, которые уплачиваются с действительно полученного дохода и отражают фактическую платёжеспособность (подоходный налог, налог на прибыль, налог на наследство и дарение и т. п.).

*Косвенные налоги* взимаются через цену товара и вытекают из хозяйственных актов и оборотов, финансовых операций (акциз, НДС, таможенная пошлина, налог с оборота). Они распространяются на широкий круг торговых, производственных и иных организаций и даже физических лиц. Во многих странах мира применяется налог с продаж, который взимается с любой покупки. Основная цель косвенных налогов — увеличение доходов государственного и местного бюджета. Так, в российском бюджете основную доходную статью составляют не прямые налоги, а косвенные, в частности таможенные сборы и пошлины. Таможенные сборы — это форма кос-

венного налога, которым облагаются определённые группы людей и организации, в основном фирмы, осуществляющие экспортно-импортные операции.

*Акциз* — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара. Например, акцизом в России облагаются табачные и вино-водочные изделия.

В России действует около 50 различных налогов. Их использование регулируется специальными законами, в частности Налоговым кодексом. Некоторые налоги являются целевыми и связаны с конкретным направлением государственных расходов — это, например, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Он необходим для финансирования деятельности геологов и буровиков, ведущих разведочные подготовительные работы к промышленному использованию новых месторождений полезных ископаемых.

По своему экономическому содержанию близка к налогам *пошлина* — плата, взимаемая государством с юридических и физических лиц за оказание им определённого вида услуг. Государство установило пошлины за следующие виды услуг:

- оформление свидетельств о браке и рождении детей;
- выполнение процедуры расторжения брака;
- подтверждение права на получение наследства;
- принятие жалобы к рассмотрению в суде;
- выдачу разрешения на ввоз товаров зарубежного производства в страну (а иногда и за разрешение на вывоз товаров отечественного производства за рубеж).

На рисунке 22 представлена схема налоговой системы России. В России действуют следующие налоги: федеральные, региональные и местные. Наиболее крупные и значимые источники налоговых доходов (налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налог на прибыль, акцизы и др.) распределяются между бюджетами различных уровней: федеральными, региональными, местными (городов и сельских поселений).

Примеры *федеральных налогов*:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на операции с ценными бумагами;
- платежи за пользование природными ресурсами;



Рис. 22. Виды налогов в России

- сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов;
- налог на прибыль организаций;
- государственная пошлина;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы.

Примеры *региональных налогов*:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог.

Примеры *местных налогов*:

- налог на имущество физических лиц;
- земельный налог;
- торговый сбор.



Рис. 23. Системы налогообложения

**Механизм налогообложения.** В основе механизма налогообложения лежат ставки налогов, из которых рассчитываются денежные суммы, подлежащие уплате домохозяйствами или организациями в доход государства.

*Ставка налога* — это величина платы, которую налогоплательщик должен внести в доход государства в расчёте на единицу налогообложения. Ставка налога определяется как абсолютная сумма платежа либо как доля от стоимости того, к чему привязан данный налог (например, доходы или стоимость имущества). При этом всегда спорным является вопрос о количественной величине этой ставки (она должна быть единой или меняться по какой-то схеме).

В мировой практике существует три разные системы налоговых ставок: пропорциональная, прогрессивная, регрессивная (рис. 23).

*Пропорциональная система* характеризуется равной для каждого плательщика ставкой налогообложения. С ростом налоговой базы сумма налога возрастает пропорционально. Такое налогообложение применяется в России.

В *прогрессивной системе* ставка налога возрастает по мере роста величины облагаемого дохода или стоимости имущества. Применение такой системы означает, что богатые граждане платят в виде налогов большую долю своих доходов, чем менее состоятельные.

В *регрессивной системе* предусмотрено снижение ставки обложения по мере роста абсолютной величины облагаемого дохода и имущества. Следует сказать, что регрессивная ставка налогообложения применима обычно только к косвенным налогам. Например, бизнесмен с месячным доходом 100 000 р. покупает на заправке 100 литров бензина. Если акциз на 1 литр составляет 2 р., то он платит государству налог в размере 200 р. за одну заправку (или 0,2% от своего ежемесячного дохода). Однако если такую же покупку совершит служащий с зарплатой 20 000 р., то в пользу государства он отдаст 1% своего ежемесячного дохода.

*Размер налоговых изъятий* постоянно является предметом дискуссии. Очевидно, чем большую долю личных доходов физических лиц и фирм правительство концентрирует в своих руках, тем больше возможностей имеется для решения социальных и иных задач общества. Однако чем слабее налоговый гнёт на экономику, тем динамичнее происходит её рост и развитие. В результате рациональная система налогов формируется как компромисс между интересами различных групп общества с учётом региональных интересов, твёрдых и однозначных правил построения налоговых систем. При этом очень много зависит от правительства и конкретных людей, которые в нём работают, их знаний и опыта, их честности и стремления к справедливости.

*Налоговые льготы* выражаются в частичном или полном освобождении определённых физических и юридических лиц от уплаты налогов. Такие льготы устанавливаются, например, для инвалидов, пенсионеров, образовательных учреждений, предприятий и предпринимателей малого бизнеса и др. Налоговые льготы связаны с приоритетами правительства (развитие инновационных технологий, модернизация производства и др.). Налоговые льготы улучшают экономическую ситуацию в регионе и стране.

Налоговые льготы могут иметь форму налоговых кредитов — вычетов из величины начальных налогов. Например, во многих странах от налогообложения освобождается часть доли прироста затрат на развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Льготы часто устанавливаются в сфере амортизационных отчислений, тем самым стимулируется покупка нового оборудования или замена старого.

Часто используется метод отсрочки уплаты налога и полное освобождение от налогов. Такой льготой пользуются в основном

малые и вновь образованные предприятия. Например, во Франции акционерные компании полностью освобождаются от налогов на прибыль в течение первых двух лет существования, а в третий год налогом облагается только 25% прибыли. Вся прибыль облагается налогом с шестого года деятельности компании.

В развитых странах мира применяется дифференцированный подход в начислении налогов: чем выше доходы, тем больше уплачивается налогов. Каждая страна при этом имеет свой верхний предел налогообложения. В России применяется так называемая «плоская шкала» в размере 13% на заработную плату, пенсии негосударственного обеспечения, доходы и прибыли. Такой подход лишает государство важнейшей функции перераспределительного механизма, который в развитых странах во многом сглаживает социальный разрыв между богатыми и бедными.

Особые формы косвенного налогообложения — это плата за электроэнергию, топливо, воду и пр., т. е. плата на содержание жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ).

#### НОВЫЕ СЛОВА

♦ прямые и косвенные налоги ♦ налог на прибыль ♦ подоходный налог  
♦ акциз ♦ пошлина ♦ налог на добавленную стоимость ♦ налог с продаж  
♦ пропорциональная, прогрессивная и регрессивная системы налогообложения ♦ налоговые льготы

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие виды прямых налогов вы знаете?
2. Приведите примеры косвенных налогов.
3. В чём сущность пропорциональной системы налогообложения?
4. В чём вы видите главную задачу прогрессивной системы налогообложения?
5. На что могут быть направлены налоговые льготы?
6. **Творческое задание.** Найдите в Интернете данные о ставках подоходного налога и налога на прибыль в США, Германии, Китае и России. Проанализируйте шкалу налогообложения (она является пропорциональной или прогрессивной). Сделайте вывод, как механизм налогообложения может отразиться на степени социального неравенства в разных странах.

1. Любое государство нуждается в финансовых ресурсах для осуществления своих задач и функций. Государственные финансы аккумулируют финансовые потоки, поступающие из разных каналов, а затем распределяют их в зависимости от государственных нужд. В систему государственных финансов входят федеральные и региональные министерства финансов.
2. Финансовые системы разных стран отличаются высокой степенью централизации и государственным контролем. Это связано с тем, что избыток денег, как показывает опыт, обостряет инфляционные проблемы. В то же время недостаток денег оказывает блокирующее влияние на экономический рост. Поэтому для нормального функционирования всей экономики необходимо эффективное финансовое государственное регулирование.
3. Такое регулирование осуществляется через деятельность центрального банка и министерства финансов. Министерство финансов разрабатывает проект государственного бюджета, при котором доходы государства соответствуют расходам. Основная часть доходов приходится на налоги, таможенные сборы и иные поступления в бюджет. Специфика российского бюджета состоит в том, что свыше 50% бюджетного дохода приходится на таможенные сборы. Это связано с поступлениями пошлин на экспорт нефти.
4. Государственные доходы и расходы планируются в годовых государственных бюджетах. Они разрабатываются правительствами и после принятия парламентом становятся законами. Бюджеты бывают двух типов. Бюджеты, в которых доходы превышают расходы, называются профицитными. Бюджеты с превышением расходов над доходами называют дефицитными. В России в результате поступления доходов от продажи нефти на мировых рынках доходы бюджета превышают расходы, и соответственно бюджет сводится с положительным сальдо, т. е. превышением доходов над расходами. В теории и практике систематическое превышение расходов над доходами в бюджете рассматривается как признак неустойчивости экономики. Однако эту теорию опровергают крупнейшие экономические

державы. В США и Японии последние два десятилетия государственные бюджеты составляются с большими дефицитами. В странах ЕС действует жёсткое правило, в соответствии с которым дефицит государственного бюджета не должен превышать 3%.

5. Налоги – один из наиболее древних финансовых институтов государства. Государство разрабатывает и проводит в жизнь налоговую политику, исходя из конкретных задач в конкретный период развития страны.
6. Государство, проводя определённую налоговую политику, может влиять на инвестиционную предпринимательскую активность, стимулировать или ослаблять покупательскую способность населения, ограничивать или поощрять импорт и т. д.

# 15

ГЛАВА

## ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

Почему государство вмешивается в экономику?

Экономические функции государства.

Значение государственного сектора.

Суть теоретических споров об участии государства в экономике.

### § 33—34. Роль государства в экономике

**Экономические функции государства.** В период Великой депрессии 30-х гг. XX в., а затем в годы Второй мировой войны в США и других западноевропейских странах был сформирован довольно значительный государственный сектор экономики. Были национализированы обанкротившиеся промышленные и энергетические предприятия, государство занималось строительством производственной инфраструктуры, военно-промышленных предприятий, развитием новых отраслей экономики, т. е. всем, что было не под силу частным корпорациям. В результате появились и начали функционировать многочисленные государственные предприятия. Такое развитие событий было вызвано необходимостью, так как, с одной стороны, выявилась неспособность традиционными (частнокапиталистическими) средствами преодолеть кризис, а с другой — возможность частных предприятий форсировать производство военной продукции была ограничена. Кроме того, усложнение производства объективно требовало вмешательства государства в экономические дела.

Таким образом, в 30-х гг. XX в., а также в военные и послевоенные годы, вплоть до конца 70-х гг., экономическая роль государства во всех экономически развитых странах была необычайно велика. При этом вмешательство государства осуществлялось по двум направлениям. *Прямые* формы вмешательства позволили сформировать мощный государственный сектор экономики практически во всех отраслях и сферах производства. *Косвенные* формы вмешательства реализовывались через законодательство, налоги, кредитно-денежную политику, инвестиции, заработную плату, социальные трансферты и т. д.

Государство обеспечивает основные условия, необходимые для бесперебойного, устойчивого развития капиталистической системы. Оно охраняет частную собственность, экономические свободы граждан, разрабатывает законы для действия рыночных (конкурентных) механизмов. Однако помимо этого нужны контрольные механизмы, предотвращающие нечестное поведение рыночных игроков и принуждающие их к должному поведению, разрешающие споры и конфликты и т. д.

Государство осуществляет «коррекцию» свободных рыночных сил через налоговую и кредитно-денежную политику, проводит политику в области труда и занятости, создавая определённые льготы и стимулы, воздействует на предпринимателей с целью активной инвестиционной деятельности в областях и регионах. Оно же, осуществляя перераспределение доходов, до некоторой степени «смягчает» социальное неравенство в обществе.

Государство самостоятельно производит общественные блага, которые частные предприниматели не могут производить в силу больших затрат, долгой окупаемости и малой прибыльности. Это крупные предприятия энергетики, железные и автомобильные дороги, мосты, многие отрасли оборонной промышленности, системы ЖКХ и др.

Рыночный механизм, каким бы совершенным он ни был (с точки зрения конкуренции), не в состоянии препятствовать монополизации и росту цен. Поэтому задача государства предотвращать такого рода монополистические процессы с помощью действующего законодательства. В России соответствующие органы неохотно пресекают монополистическую деятельность крупных торговых компаний. Это иллюстрирует пример с ценами на бензин. И в периоды развития экономики, и в периоды кри-

лизов 2008–2009 гг. и 2014–2016 гг. цены на бензин в России на заправках всегда были высокими, превышая цены в США, Канаде и Австралии. В итоге основные нефтяные компании страны часто обвиняются Федеральной антимонопольной службой (ФАС) в нечестной ценовой практике и штрафуются на крупные суммы. Тем не менее и в 2015–2016 гг. ситуация с ценами на бензин мало изменилась. В данном случае можно говорить о том, что ФАС плохо выполняет свои задачи антимонопольного государственного органа.

В конце XIX в. немецкий экономист Адольф Вагнер установил, что промышленное развитие сопровождается ростом доли государственных расходов в валовом национальном продукте. Эта гипотеза получила название «закон Вагнера». Он формулирует три основные причины этого явления:

1) относительный рост затрат на государственное управление, законность и порядок, а также на регулирование экономической деятельности по мере развития общества;

2) возрастающий спрос на культурную и благотворительную деятельность государства, превышающий рост доходов;

3) экономическое развитие сопровождается ростом промышленных монополий, что требует государственного контроля.

Развивая положения закона Вагнера, можно сделать следующие выводы.

Более активная роль государства необходима для стран со слабым развитием факторов производства (для развивающихся стран и стран с переходной экономикой), а также для стран, характеризующихся крупными территориальными пространствами, с низкой плотностью населения, плохим состоянием инфраструктуры, «зонами застоя», «депрессией» и социально-экономическими контрастами.

Главной проблемой государственной экономической политики является достижение **макроэкономического равновесия** — состояния национальной экономики, при котором сбалансированы использование ограниченных производственных ресурсов для создания товаров и услуг и их распределение между различными членами общества, т. е. существует пропорциональность между:

- ресурсами и их использованием;
- факторами производства и результатами их использования;
- совокупным производством и совокупным потреблением;

- совокупным предложением и совокупным спросом;
- материально-вещественными и финансовыми потоками.

По мере выравнивания уровня экономического развития в стране в целом (в региональном измерении), а также развития факторов производства (структура) степень присутствия государства в *прямых* формах постепенно сокращается. Государство переносит основную тяжесть государственного регулирования на *косвенные* формы: государственный бюджет, налоги, законодательное регулирование отношений собственности, труда, инвестиционной деятельности, стимулирование компаний через систему льгот и т. д.

Таким образом, государство:

- разрабатывает и утверждает правовые основы нормативного развития национальной экономики, законодательно определяет «правила игры» предприятий, организаций и физических лиц в производстве и на рынке;

- способствует поддержанию здоровой конкуренции и предпринимательства, ведёт борьбу с монополизмом, осуществляет меры по регулированию экономического развития, препятствует кризисным спадам экономики, появлению массовой безработицы и высокой инфляции;

- содействует преодолению недостатков функционирования рынка, который сам по себе не может предотвратить значительную социальную дифференциацию, осуществляет меры по социальному выравниванию (поддержание платёжеспособного спроса бедных слоёв населения, предоставление возможностей в сфере образования и медицинского обслуживания и др.);

- осуществляет меры, которые не могут выполнить (или эффективно выполнить) рынок и частный капитал;

- производит общественные блага и предоставляет общественные услуги, например в сфере образования и медицины;

- стимулирует потребление полезных товаров и услуг, ограничивает и запрещает производство и потребление вредных для здоровья товаров, например сигарет и алкоголя.

**Участие государства в экономике.** В разных странах участие государства в экономике отличается большим разнообразием. Это связано с условиями страны и зрелостью факторов производства, а также с той экономической политикой, которую осуществляют правительства стран (табл. 6).

## УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Показатели	Швеция	Германия	Великобритания	США	Япония	Россия
Доля занятых в государственном секторе экономики, %	25,7	18,5	15,4	15,0	8,2	16,5
Доля государственных расходов в ВВП, %	53,7	44,8	34,8	34,5	30,2	28,3
В том числе:						
доля военных расходов	1,3	2,4	3,8	5,7	1,2	4,6
доля всех социальных расходов:						
образование	5,3	4,6	4,3	5,3	3,7	1,8
здравоохранение	6,3	6,2	4,8	5,1	4,7	1,9
жилищное и прочее строительство	2,8	2,0	2,2	0,5	2,3	5,8
трансферты (пособия и пр.)	26,2	12,6	12,2	10,1	13,2	11,5
Доля расходов инвестиционного характера (включая субсидии)	6,4	3,7	2,8	3,5	4,7	5,8
Чистая стоимость имущества, принадлежащего государству, % к ВВП	24,8	18,7	22,8	21,8	20,6	26,5
Доля государства в инвестициях в основной капитал, %	23,8	16,1	13,8	17,8	17,5	11,8
Доля государства в расходах на НИОКР <sup>1</sup> , %	35,8	30,5	24,8	32,8	28,5	46,2

<sup>1</sup> НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

**Государственное регулирование экономики.** В 40–70-х гг. XX столетия в развитых странах действовала развёрнутая система государственного регулирования всех производственно-технологических, финансово-кредитных и социально-экономических вопросов. Она включает:

- государственный сектор экономики;
- государственные финансы, государственный бюджет, налоговое регулирование;
- регулирование отношений собственности;
- национальные программы и прогнозирование развития экономики;
- определение основных параметров макроэкономических показателей;
- социальную политику.

В послевоенные десятилетия в экономику стран Западной Европы, США, Японии, Канады внедрялись различные программы. **Программа** — это комплекс мероприятий, разрабатываемый правительством, направленный на развитие отрасли (отраслей) или регионов и предполагающий широкое участие всех заинтересованных сторон (местных органов власти, фирм, инвесторов, профсоюзов и т. д.) в её реализации. Были разработаны программы отраслевого и регионального плана, а в их разработку и реализацию вовлекались предприниматели, профсоюзы, местные и региональные власти. Естественно, доминирующую роль в инициировании и осуществлении программ играли центральные власти. В послевоенные годы они впервые в истории своих стран стали массированно заниматься сложнейшими вопросами экономического развития. Именно эти программы в тот период стали основой преодоления региональных разрывов и сглаживания социальных противоречий.

В начале XXI в. национальное регулирование значительно отступает, с одной стороны, в пользу наднациональных механизмов ЕС, а с другой — в направлении расширения социально-экономической деятельности региональных и муниципально-коммунальных органов власти. При этом приоритетный характер приобретает наднациональный уровень, в первую очередь в сфере денежно-кредитной и конкурентной политики. Выравниванием уровней экономического и социального развития территорий региона занимаются региональные власти.



**Рис. 24.** Средняя ежегодная государственная поддержка сельского хозяйства в разных странах в 2001–2014 гг., % от всех средств отрасли

Большую поддержку оказывают государства сельскому хозяйству (рис. 24). Например, производство 1 т риса в Японии обходится в 50 раз дороже, чем в Китае, Вьетнаме и других странах региона. Однако Япония предпочитает кредитовать производство своего риса на 100%, оказывая помощь сельхозпроизводителям.

Россия относится к тем странам (см. рис. 24), в которых государство вплоть до введения западных санкций (2014–2018 гг.) слабо помогло отечественному сельхозпроизводителю. Поэтому на продовольственном рынке до недавнего времени доминировали (50–60% и выше) импортные продукты. С 2014 г., в рамках политики импортозамещения, были предприняты меры по увеличению кредитования сельского хозяйства и животноводства. В результате ситуация изменилась в благоприятном направлении.

В 2006–2012 гг. в России действовали национальные приоритетные проекты «Здоровье», «Образование», «Жильё», «Агропромышленный комплекс». Эти проекты – фактическая попытка государства направить финансовые потоки на поддержку указанных сфер экономики.

**Типы государственной собственности.** В современных развитых странах государственная собственность односторонне вертикальной организации власти:

- собственность государства, которую регулирует федеральная или центральная власть;
- собственность штатов, провинций, земель, автономных республик или областей и краёв, которую регулируют региональные власти;
- природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований.

В настоящее время соотношение масштабов государственной собственности на этих уровнях власти в разных странах складывается по-разному. Например, во Франции, Канаде и Швеции достаточно равномерно развиты и действуют государственные предприятия на всех уровнях власти. В Великобритании, Италии, Германии, Бельгии развиты региональные секторы экономики, в то время как общегосударственная собственность сильно сократилась по сравнению с 50–70-ми гг. XX в. В США и Японии сокращены и федеральный, и региональный типы государственной собственности. Однако во всех западных странах без исключения большое развитие получила муниципальная (коммунальная) собственность.

Муниципальные предприятия, как правило, действуют в сфере производства и распределения общественных благ: электроэнергетики, водоснабжения, здравоохранения, образования, общественного транспорта, в системах ЖКХ, в том числе строительстве муниципального жилья. Общественные блага, производимые муниципальными предприятиями, обходятся населению значительно дешевле, чем у частных компаний. Поэтому население выступает, как правило, против попыток приватизации таких предприятий.

Муниципальная собственность в Российской Федерации — это имущество, принадлежащее на праве собственности городским и районным (в составе города) органам власти, а также другим муниципальным образованиям. Концентрация различного рода предприятий и служб в ведении городских властей даёт немало преимуществ как самим городам, так и населению. Благодаря упорядочению финансов содержание муниципальной собственности и городского хозяйства обходится дешевле и государственному бюджету.

Для рыночной экономики характерны циклические процессы приватизации и национализации. *Национализация* — передача в собственность государства земли, промышленных предприятий, банков,

транспорта или другого имущества, принадлежащего частным лицам. *Приватизация* — передача-продажа (полная или частичная) государственной (муниципальной) собственности в частные руки.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ государственное регулирование экономики ♦ государственный сектор
- ♦ прямые и косвенные методы регулирования экономики
- ♦ общественные блага ♦ муниципальная собственность
- ♦ приватизация ♦ национализация

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В каких ситуациях возникает необходимость государственного вмешательства в экономику?
2. Каковы экономические функции государства?
3. Что такое общественные блага? Приведите примеры общественных благ.
4. Что включает в себя государственный сектор экономики?
5. Почему приватизация муниципальной собственности невыгодна простым гражданам?
6. Составьте схему «Типы государственной собственности». К каждому типу приведите примеры конкретных предприятий и фирм.
7. Назовите основные формы современного участия государства в экономике.
8. Почему планы и программы (как инструменты) были наиболее эффективно использованы в Западной Европе и Японии в послевоенные десятилетия?
9. **Внимание: проблема!**  
В 90-е гг. XX в. в России проводилась так называемая «ваучерная приватизация». Каждому жителю страны были выданы ценные бумаги номиналом в 10 000 р. (ваучеры), которые свидетельствовали о том, что гражданин стал владельцем какой-то части государственной собственности. На самом деле эти ваучеры мало что стоили, их выкупали спекулянты и обогащались, а сама приватизация превратилась в ношенический переход государственной собственности под контроль узкой группы «новых капиталистов». Такая приватизация получила в народе название «прихватизация». Некоторые граждане до сих пор требуют от правительства пересмотреть результаты приватизации 90-х гг. Какую цель, на ваш взгляд, преследовала ваучерная приватизация? Существовали ли другие способы передачи государственной собственности в частные руки? Как вы думаете, стоит ли приватизировать естественные монополии (электростанции, дороги, газоснабжение, Сбербанк России и др.)?

1. Государственная собственность в развитых странах интенсивно развивается в условиях кризисов и войн, когда необходима общественная концентрация ресурсов для решения жизненно важных экономических задач. В условиях бескризисного развития, по мере достижения высокого уровня развития факторов производства, она сокращается.
2. В СССР до конца 1991 г. в экономической политике и практике преобладало производство на основе единой государственной собственности при полном отрицании принципа частной собственности. Государственная собственность была объявлена ведущей и общенародной, «высшей» по сравнению с другими видами собственности. Отсюда неизбежные деформации общенародной собственности, её перерождение в условиях административно-бюрократической плановой системы, что привело к технической отсталости промышленности, деградации сельского хозяйства, дефициту товаров и услуг. Она не выдержала конкуренции с капиталистической системой. С 1991 г. в России стала формироваться капиталистическая экономическая система с многообразием форм собственности. Государственному сектору тем не менее отводится главная роль в инфраструктуре и отраслях, производящих общественные блага.
3. Ни одна из форм собственности не является идеальной и универсальной. Каждая имеет свои сферы (ниши) наиболее эффективного применения.
4. Повышение уровня вовлечённости государства в систему регулирования экономики — процесс объективный, обусловленный ростом масштабов и сложности развития экономики и её интеграции во всемирное экономическое пространство. Система государственного регулирования экономики включает в себя разные направления, формы и методы, законы, государственный сектор экономики (налоговые, кредитные и иные инструменты), регулирование трудовых отношений, программирование и прогнозирование, государственное финансирование сельского хозяйства, научно-технического прогресса, развитие отсталых регионов, процессы модернизации и структурной перестройки отраслей и др.

5. Необходимость государственного регулирования экономики не вызывает сомнений. Споры экономистов и политиков вызывает вопрос о взаимодействии государства и предпринимательства, о роли государства в регулировании. И самое главное – не ограничивает ли вмешательство государства рынок, конкуренцию? Сторонники неограниченной свободы частного предпринимательства утверждают, что государственное экономическое вмешательство – «абсолютное зло». Они исходят из идеи «саморегулирующегося рынка», способного самостоятельно справиться с любыми проблемами и противоречиями экономического развития.

6. Экономическое регулирование не должно угнетать бизнес, создавая чрезмерное налоговое и иное давление, административные барьеры. Система государственного регулирования должна быть направлена не на ограничения (за исключением монополизации), а на стимулирование развития, установление правовых норм, позволяющих динамично развивать все факторы производства.

7. Среди развитых стран нет таких, в которых экономика функционировала бы в частном «саморегулирующемся» режиме, исключительно на основе закона спроса-предложения, т. е. только на конкурентных механизмах, без государственного вмешательства на всех стадиях производства, обмена, распределения и потребления.

Государственное регулирование – это вынужденная деятельность государства, направленная на предотвращение краха капиталистической системы экономики.

8. Кроме того, через государственное регулирование обеспечивается определённое социальное равенство. В налоговой системе действует принцип «богатый платит больше», а государственный бюджет используется в том числе для оказания помощи бедным слоям населения, выплаты пособий по безработице, престарелым, многодетным семьям и т. д.

# 16

ГЛАВА

## ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД) и другие макроэкономические показатели.

Как изменяются (рассчитываются) ВВП, ВНП, НД?

Что такое Система национальных счетов (СНС)? В каких целях она разработана?

Что такое платёжный баланс? Каково его назначение?

### § 35. Валовой внутренний продукт и валовой национальный продукт

**Измерение ВВП и ВНП.** *Валовой внутренний продукт (ВВП)* — это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведённых в стране за 1 год (или квартал). Для того чтобы сравнить экономики разных стран, ВВП обычно рассчитывают в долларах США, переводя стоимость в национальной валюте в долларовый эквивалент.

*Валовой национальный продукт (ВНП)* — это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведённых отечественными товаропроизводителями (резидентами) во всём мире.

В ВВП не учитываются продукция или услуги, произведённые в домашнем хозяйстве,



если они не продавались на рынке, а также деятельность скрытой от налогов «теневой» экономики.

ВВП даёт информацию о размере экономики, темпах роста и результатах её функционирования в течение одного года. Темп роста реального ВВП часто используется как показатель общего состояния экономики. При устойчивом росте ВВП, во-первых, устойчиво растёт экономика, во-вторых, расширяется производство, а в-третьих, увеличивается занятость, так как компании нанимают больше работников на свои предприятия и люди зарабатывают больше денег.

В макроэкономических исследованиях применяется комплекс методов. *Методы макроэкономического анализа* — это аналитический аппарат исследования экономических процессов. В зависимости от объекта исследования и глубины анализа применяют разные способы, подходы, методы, приёмы и пр. Наиболее часто используемыми методами являются нормативный, балансовый, структурный, моделирования (на базе математики и статистики), индексный, системный. Методы связаны с моделированием системы взаимосвязей, свойственных рассматриваемому экономическому процессу и его динамике. В условиях быстрого развития информационно-коммуникационных технологий всё более совершенствуются экономико-математические модели и соответствующие статистические и математические методы.

С помощью показателей валового продукта можно измерить объём годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике. Эта общая сводная величина валового продукта показывает, из чего она складывается и на что расходуется.

Соответственно, ВВП или ВНП может быть определён одним из трёх методов путём суммирования:

- 1) добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству или по отраслям);
- 2) всех расходов на покупку общего объёма произведённой в данном году продукции (ВВП по расходам);
- 3) всех доходов, полученных в стране от производства продукции данного года (ВВП по доходам).

В состав ВВП входит степень износа оборудования, зданий и т. д. — основных фондов, которые используются при производстве продукции. Этот износ основных фондов (называемый амортизацией) вычитается из ВВП. В результате мы получаем *чистый внутренний продукт (ЧВП)*.

Для того чтобы правильно рассчитать совокупный объём производства, необходимо все продукты и услуги, произведённые в данном году, учесть не более одного раза. Большинство продуктов проходит несколько производственных стадий, прежде чем попадают на рынок. В результате отдельные части и компоненты продуктов покупаются и продаются несколько раз. Таким образом, чтобы избежать многократного учёта компонентов продуктов, которые продаются и перепродаются, при расчёте ВВП учитывают только рыночную стоимость конечных продуктов и исключаются сделки с промежуточной продукцией. Под конечным продуктом мы понимаем товары и услуги, которые покупаются для конечного пользования, а не для перепродажи, дальнейшей обработки или переработки. Объём продаж конечных продуктов включается в ВВП, а объём продаж промежуточных продуктов исключается из него, потому что в стоимость конечных продуктов уже входят все промежуточные стадии (сделки). Отдельный учёт сделок с промежуточными продуктами означал бы двойной счёт и завышенную оценку ВВП.

Чтобы при расчёте ВВП и национального дохода избежать двойного счёта, в него необходимо включать только добавленную стоимость, созданную каждой фирмой. Добавленная стоимость — это рыночная стоимость продукции, произведённой фирмой, за вычетом стоимости потреблённых сырья и материалов, приобретённых у поставщиков. Следовательно, при реальном исчислении ВВП необходимо учитывать всю совокупность добавленных стоимостей, произведённых всеми фирмами на территории страны. Поэтому ВВП можно рассматривать как сумму всех добавленных стоимостей произведённых в стране товаров и услуг.

ВВП страны обычно рассчитывает национальное статистическое учреждение (в России — Государственный статистический комитет), используя различные источники. При этом страны следуют установленным международным стандартам для измерения ВВП (а также ВНП), которые содержатся в Системе национальных счетов 1993 г., разработанной Международным валютным фондом, Европейской комиссией, Организацией экономического сотрудничества и развития, Организацией Объединённых Наций и Всемирным банком.

**Номинальный и реальный ВВП.** Различают номинальный и реальный ВВП. *Номинальный ВВП* — это объём национального производства в текущих ценах, т. е. в ценах данного года. *Реальный ВВП* — это объём производства в сопоставимых (постоянных) це-

нах базового года. Определить, увеличивается или уменьшается общий объём производства товаров и услуг в стране, не всегда просто. Очень сложно сопоставить собранные данные, не сделав поправку на инфляцию (повышение цен). Это особенно важно для таких стран, как Россия, где инфляция всё последнее десятилетие находилась на уровне 12–13% годовых.

Для того чтобы определить реальный ВВП, необходимо скорректировать его номинальную стоимость с учётом изменений цен. Только тогда можно узнать, увеличилась ли стоимость выпуска продукции при увеличении производства или же этот рост произошёл просто из-за повышения цен. Для корректировки ВВП с переходом от номинальных цен к постоянным ценам используется статистический инструмент, называемый *дефлятором ВВП*.

Дефлятор ВВП — это отношение номинального ВВП к реальному ВВП, выраженное в виде индекса. Он определяется формулой:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \times 100.$$

Темп роста дефлятора ВВП используется для измерения инфляции, так как он относится ко всем производимым товарам. Показатель индекса покупательных цен даёт информацию только о ценах на потребительские товары (потребительская корзина).

**Сопоставление ВВП разных стран.** ВВП измеряется в денежных единицах каждой страны. Если необходимо сравнить стоимость объёма производства в двух странах с различными валютами, стоимость ВВП каждой страны переводят в доллары США и затем сравнивают их. Перевод в доллары используют потому, что доллар является самой распространённой мировой валютой. Такой перевод может производиться с использованием либо рыночных обменных курсов, которые действуют на валютном рынке, либо обменных курсов на основе паритета покупательной способности (ППС). ППС показывает, какое количество товаров или услуг можно реально купить на денежную единицу той или иной страны. Соответственно обменный курс на основе ППС представляет собой курс, по которому требовалось бы перевести валюту одной страны к валюте другой для покупки одного и того же количества товаров и услуг в каждой стране.

В странах с формирующимся рынком и развивающихся странах существует большой разрыв между рыночным обменным курсом и

обменным курсом на основе паритета покупательной способности (ППС): в большинстве случаев отношение рыночного обменного курса и обменного курса на основе ППС в долларах США находится в интервале между 2 и 4. Это связано с тем, что товары и услуги, не предназначенные для внешней торговли, как правило, дешевле в странах с низкими доходами, чем в странах с высокими доходами. В странах с развитой экономикой рыночные обменные курсы и обменные курсы на основе ППС значительно ближе, а часто даже совпадают. Это означает, что страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны имеют больший ВВП при оценке в долларах США, если применяется обменный курс на основе ППС. Такая ситуация имеет место, например, в Китае и России. МВФ (Международный валютный фонд) публикует множество данных по ВВП на своём веб-сайте ([www.imf.org](http://www.imf.org)).

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ ВВП ♦ ВНП ♦ ЧВП ♦ конечный продукт ♦ добавленная стоимость
- ♦ реальный и номинальный ВВП ♦ износ основных фондов
- ♦ амортизация ♦ чистый внутренний продукт
- ♦ паритет покупательной способности ♦ дефлятор ВВП

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение ВВП. Назовите три основных метода исчисления ВВП.
2. Как избежать двойного счёта при расчёте ВВП?
3. Будет ли учтена в ВВП стоимость всего урожая с дачного участка, если он использовался только в домашнем хозяйстве семьи?
- 4\*. На конкретном примере раскройте понятие «добавленная стоимость».
- 5\*. Что означает «паритет покупательной способности» (ППС)?

## § 36. ВВП и ВНП на душу населения. Национальный доход

**Показатели экономического развития.** При анализе уровня экономического развития ведущими являются показатели ВВП и ВНП на душу населения. Они положены в основу международных классификаций, разделяющих страны на развитые

и развивающиеся. К числу развитых относят страны с душевым производством ВВП от 20 000 долл. США в год и выше. В некоторых развивающихся странах (например, Брунее) показатель ВВП на душу населения находится на уровне, даже превышающем ВВП в развитых странах. Однако по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых.

Показатель ВВП на душу населения не единственный критерий оценки степени развитости страны, хотя и очень важный. При составлении рейтингов стран международные организации учитывают также среднюю ожидаемую продолжительность жизни и степень вовлечённости населения в образование. Эти три показателя входят в ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала).

Национальный доход — это общий доход, получаемый отечественными собственниками факторов производства. Национальный доход, в свою очередь, может быть разделён по принципу принадлежности к различным факторам производства на трудовые, рентные и предпринимательские доходы, а также на прибыли корпораций и чистый процент.

Национальный доход — это сумма всех доходов, полученных гражданами страны в форме заработной платы, прибыли, процента и ренты за использование природных ресурсов в течение одного года.

**Фактор цены и стоимости товара в исчислении ВВП.** Объективные и полные данные о выпусках товаров и услуг, объёмах затрат, уровнях семейных доходов и т. д. могут быть получены не просто с помощью чисел, а на базе наиболее распространённых в экономической науке показателей, каковыми являются цены в денежных единицах (рублях, долларах, фунтах стерлингов, иенах, юанях и т. д.). Ранее мы отметили, что цены устанавливают, сколько денежных единиц необходимо уплатить за единицу товара или единицу услуги. При этом количество товара — физическая мера товара, а величина стоимости товара в денежных единицах — произведение цены на количество товара (в единицах измерения). Мы также выяснили, что любая национальная экономика состоит из множества рынков. Поэтому для анализа экономики в целом все операции на отдельных рынках сводятся воедино и вводят-

ся общеэкономические показатели: цены, качества, количества и стоимости в устойчивых денежных единицах. Для суммирования цены используется показатель средней цены на разных рынках, а для суммирования объёмов произведённых товаров и их стоимостей — показатель общего объёма производимых товаров в физическом и стоимостном выражении. В результате выводится средний уровень цен, или средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике в определённый временной период. Уровень цен обычно измеряется с помощью индекса цен.

Индекс цен — это умноженное на 100 отношение стоимости определённого набора товаров или услуг (потребительской корзины) в денежных единицах в данном периоде к стоимости того же самого набора в определённом базовом периоде. Индекс цен потребительских товаров (благ), или индекс потребительских цен (ИПЦ), — это наиболее широко используемый индекс цен в сравнительных и сопоставительных исследованиях. В ряде развитых стран этот показатель (CPI — Consumer Price Index) рассчитывается ежемесячно и публикуется правительством. Он определяется на базе цены рыночной корзины товаров и услуг, которая представляет собой покупки средней городской семьи. Если при вычислении ИПЦ (CPI) принять 2008 г. за базовый, то его значение в 2016 г., к примеру, можно рассчитать следующим образом:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{Стоимость потребительской корзины в 2016 г.}}{\text{Стоимость потребительской корзины в 2008 г.}} \times 100.$$

Показатель ИПЦ позволяет осуществлять сравнительный анализ не только в данной стране, но и в мировой экономике в целом, что очень важно при исследовании условий жизни граждан в различных странах.

**Темпы роста ВВП.** Изменение экономических переменных во времени неизбежно, поскольку принципиально невозможна ситуация, при которой факторы производства «замораживаются» на более или менее длительный период, как и цены на товары и услуги. Человек по природе деятелен, изобретателен, непрерывно изменяет производственные и бытовые условия, создаёт новые

товары и технологии, формирует новые потребности. Соответственно изменяются не только цены, но и темпы экономического роста. Поэтому темп роста ВВП можно рассчитать следующим образом:

$$\begin{aligned} & \text{Темп прироста реального ВВП} = \\ & = \frac{\text{Реальный ВВП в течение} \quad - \quad \text{Реальный ВВП в течение} \\ & \quad \text{искомого года} \quad \quad \quad \text{предыдущего года}}{\text{Реальный ВВП предыдущего года}} \times 100 = \\ & \quad \text{Показатель прироста ВВП за год.} \end{aligned}$$

**ВВП и инфляция. Инфляция** — это устойчивый рост общего уровня цен, приводящий, в свою очередь, к скрытой девальвации (обесцениванию) денег, сокращению реальной заработной платы, усилению несбалансированности денежной системы, что отражается на производстве товаров и услуг и в конечном счёте — на кошельке покупателя.

Темп инфляции — это темп прироста среднего уровня цен, выражающийся в его увеличении или уменьшении в процентах за период (обычно за год). Он рассчитывается по формуле расчёта процентных изменений:

$$\begin{aligned} & \text{Темп инфляции} = \\ & = \frac{\text{ИПЦ последнего года} \quad - \quad \text{ИПЦ предыдущего года}}{\text{ИПЦ предыдущего года (месяца)}} \times 100 = \\ & \quad \text{Показатель темпа инфляции.} \end{aligned}$$

Темпы инфляции могут быть рассчитаны за любой период, поскольку данные, используемые для таких расчётов, во многих странах публикуются ежемесячно. По среднегодовым показателям выделяют *нормальную* (до 5% в год), *умеренную* (до 10–20%), *галопирующую* (от 20 до 200%) и *гиперинфляцию* (цены растут на тысячи процентов в год).

В таблице 7 приведены данные о ВВП ряда стран в 2016–2017 гг.

## ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ ГРУПП СТРАН, млрд долл. США

Место в мире	Страна	ВВП (2016)	ВВП (2017)
1	Соединенные Штаты Америки	18624,45	19362,129
2	Китай	11232,108	11937,562
3	Япония	4936,543	4884,489
4	Германия	3479,232	3651,871
5	Франция	2466,472	2574,807
6	Великобритания	2629,188	2565,051
7	Индия	2263,792	2439,008
8	Бразилия	1798,622	2080,916
9	Италия	1850,735	1921,139
10	Канада	1529,76	1640,385
11	Корея	1411,042	1529,743
12	Россия	1283,162	1469,341
13	Австралия	1261,645	1390,15
14	Испания	1232,597	1307,17
15	Мексика	1046,925	1142,453
16	Индонезия	932,448	1010,937
17	Турция	863,39	841,206
18	Нидерланды	777,548	824,48
19	Швейцария	669,038	680,645
20	Саудовская Аравия	646,438	678,541
21	Аргентина	544,735	619,872
22	Китайская провинция Тайвань	529,575	571,453
23	Швеция	511	541,889
24	Польша	469,323	509,955
25	Бельгия	466,559	491,672
26	Таиланд	407,109	437,807
27	Исламская Республика Иран	404,447	427,666

<sup>1</sup> Ожидается, что прирост ВВП России по итогам 2017 г. составил 1,5–2%. Номинальный объем экономики МВФ оценил в 1,4 трлн долл. США. Это меньше, чем ВВП Германии, Индии, Канады и Японии.

Источник: MF: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/weorept>

**Социальные последствия инфляции.** При нормальной инфляции наблюдается экономический рост, показатели безработицы низкие, товарная масса практически соответствует стоимости денежной массы. При умеренной инфляции увеличивается стоимость некоторых групп товаров и услуг, намечается дисбаланс между товарной и денежной массой. К естественной безработице добавляется циклическая. При галопирующей инфляции резко возрастает уровень безработицы, население скупает товары длительного пользования, стремясь сохранить деньги. Снижается уровень благосостояния людей. Особенно страдают те, кто получает зарплату из бюджетных средств (учителя, врачи, армия, полиция и т. п.), а также пенсионеры, инвалиды, студенты, получающие социальные трансферты.

При гиперинфляции могут разориться даже очень состоятельные люди. Так как темпы инфляции становятся практически непредсказуемыми, начинается неразбериха в банковской сфере (невозможно установить справедливые проценты по вкладам и кредитам). Предприниматели возвращаются к бартерным сделкам (прямому обмену товара на товар). Работникам предприятий вместо зарплаты иногда выдают готовую продукцию для её дальнейшей реализации, ведь деньги обесцениваются, так как не подкреплены товарной массой. Уровень безработицы становится очень высоким (иногда до 50%). Такая ситуация может привести к социальным потрясениям, требованиям смены правительства, изменению государственной политики.

Если цены в стране устойчиво снижаются на протяжении довольно длительного времени, то такой процесс называют **дефляцией**. В последнее время в экономиках разных стран дефляция наблюдается редко. Однако в 2014 г. в странах Евросоюза наблюдалась дефляция примерно в 1%. Так как дефляция отрицательно сказывается на темпах экономического роста, европейский Центробанк принял решение о дополнительной эмиссии евро, чтобы привести в соответствие товарную и денежную массы.

Если в стране наблюдается инфляция, но её величина постепенно снижается год от года, то такой процесс называется **дезинфляцией**.

**Система национальных счетов (СНС).** Система национальных счетов – следующий этап расчётов основных экономических показателей стран на базе сопоставительного анализа. Стандартная си-



**Рис. 25.** Схема кругооборота доходов и расходов (двухсекторная модель экономики) в национальной экономике

Схема национальных счетов ООН представляет собой унифицированную схему расчёта показателей производства, распределения и использования ВВП для отдельных стран. В основу национальных счетов положена идея кругооборота доходов и расходов. Сама же национальная экономика условно рассматривается в двух измерениях: население – домашние хозяйства и фирмы, между которыми происходит непрерывный обмен (рис. 25).

Потребители продают производителям факторы производства: работник продаёт свой труд, владелец земли сдает землю в аренду, владелец капитала даёт ссуду. Полученные потребителями доходы затем возвращаются в бизнес. Получив факторы производства, бизнес производит конечные товары и услуги, которые затем снова покупаются потребителями. При этом следует иметь в виду, что эта простая модель включает только частный сектор. Стоимость услуг владельцев факторов производства равна затратам бизнеса на производство конечных товаров и услуг. Это означает, что стоимость

конечных товаров и услуг должна быть равна заработной плате, ренте, прибыли и проценту. Это простая модель кругооборота (или воспроизводства).

Расширенная модель кругооборота представлена четырьмя секторами экономики. К потоку частных доходов и расходов добавляются потоки государственных средств и средств, полученных от внешнеторговых операций. В результате, как уже было сказано, мы получаем и показатели ВВП, и соответствующие ему другие важные макроэкономические показатели, достаточно точно отражающие состояние национальной экономики.

Следуя положению стандартной модели СНС, в бюджетной практике государств экономику обычно разделяют на четыре сектора: реальный, бюджетный, денежный и внешний.

**ВВП по паритету покупательной способности (ППС)** является наиболее точной характеристикой, определяющей уровень экономического развития, а также роста экономики. Все показатели для сопоставимости выражаются в единой валюте – долларе США. Пересчёты из национальных валют, как это принято при международных экономических сопоставлениях, выполняются не по рыночным обменным курсам валют, а по *паритетам покупательной способности* (табл. 8).

Таблица 8

**СТРАНЫ МИРА ПО ВВП (ППС) (2012–2017),  
млрд долл. США**

№ п/п	Страна	2012 г.	2014 г.	2017 г.
1	Китай	15235,77	18229,13	23122,03
2	Соединенные Штаты Америки	16155,25	17427,60	19362,13
3	Индия	6209,85	7346,46	9446,79
4	Япония	4727,06	5004,17	5405,07
5	Германия	3560,14	3776,03	4149,57
6	Россия	3668,80	3891,24	4000,10
7	Индонезия	2344,88	2688,49	3242,97
8	Бразилия	3087,96	3306,71	3219,13
9	Великобритания	2406,42	2614,63	2880,25

№ п/п	Страна	2012 г.	2014 г.	2017 г.
10	Франция	2487,57	2612,46	2826,46
11	Мексика	2008,79	2153,94	2406,09
12	Италия	2109,01	2146,27	2307,07
13	Турция	1507,90	1779,62	2132,72
14	Корея	1624,58	1786,89	2026,65
15	Саудовская Аравия	1471,00	1619,73	1789,26
16	Испания	1500,01	1546,19	1768,57
17	Канада	1475,93	1604,60	1763,79
18	Исламская Республика Иран	1284,31	1366,72	1630,86
19	Австралия	1017,74	1105,10	1235,30
20	Таиланд	998,29	1070,54	1228,94

Источник: Статистические данные Международного валютного фонда за 2018 г.

При анализе данных таблицы 8 следует учесть, что страны используют разные системы национальных счетов. Так, США, Канада, Украина и 28 стран Евросоюза представили свои данные за 2014 г. в соответствии с новой СНС-2008, другие страны, как и Россия, всё ещё по СНС-1993 и то не в полной мере: без учёта условной жилой ренты и оценки природных ресурсов. Главное отличие СНС-2008 в том, что в ней дополнительно учитывается интеллектуальная собственность, производные финансовые инструменты, расходы на НИОКР и вооружение. Таким образом, добавление новых статей учёта ведёт к существенному увеличению макроэкономических показателей, особенно для стран с высокоразвитыми технологиями.

*Реальный сектор экономики* включает частные хозяйствующие предприятия и организации, в том числе домашние хозяйства. Он практически обеспечивает производство товаров и услуг, предложение и реализацию на внутреннем и мировом рынках, формирует спрос на товары и услуги в целях как личного, так и производственного потребления.

*Бюджетный сектор экономики* обычно называют государственным (иногда фискальным) из-за того, что его часто рассматривают

в узком смысле и он отождествляется с государственным бюджетом. Данный сектор выполняет важнейшую функцию по перенаправлению доходов через расходные статьи бюджета. Расходы государственного бюджета во всех государствах мира являются факторами спроса, поэтому в растущей экономике рост государственных доходов, в том числе через налоги, влечёт и рост расходов. Это стимулирует новый экономический рост, расширение потока товаров и услуг на внутренний и мировой рынки.

*Денежный сектор* иногда называют финансовым или банковским, поскольку речь идёт о денежных потоках, аккумулируемых в центральном банке страны и коммерческих банках или проходящих через эти банки. Практически во всех странах мира центральные банки находятся в государственной собственности и играют фундаментальную роль не только в денежной, валютной и бюджетной политике, но и в осуществлении государственной экономической политики.

*Внешний сектор экономики* непосредственно осуществляет многочисленные операции с зарубежными странами, предусмотренные по каждому из перечисленных выше секторов, и соответственно находит отражение в платёжном балансе. Через этот сектор, который с внешнеэкономических позиций отражается в платёжном балансе, в наибольшей степени происходит соединение национальной экономики с мировой экономикой и мировым рынком.

Если доходы секторов превышают расходы, формируется положительный баланс, если доходы секторов меньше расходов — баланс отрицательный.

**Платёжный баланс** — это систематизированная запись всех экономических сделок, совершаемых резидентами данной страны с нерезидентами в течение данного периода. Резидентом страны признаётся любой человек, имеющий основное местожительство в данной стране независимо от его гражданства и паспортного статуса, а также национальные компании, действующие в стране.

В СНС находит отражение состояние рыночного равновесия (или неравновесия). В ситуации, когда расходы всех секторов экономики превышают поступившие в них доходы и нарушается необходимое равновесие, для поддержания нужного равновесия часто необходимы поступления средств из-за границы (приток капитала). Правительства добиваются баланса, влияя на объёмы предложения товаров и услуг, с одной стороны, и спроса — с другой. Они

хотели бы всегда иметь положительный баланс во внешней торговле, т. е. чтобы экспорт товаров превышал их импорт. Поэтому очень важно добиться соответствия спроса и предложения.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ ВВП на душу населения ♦ ИРЧП ♦ национальный доход
- ♦ индекс потребительских цен ♦ инфляция ♦ дефляция ♦ дезинфляция
- ♦ Система национальных счетов ♦ паритет покупательной способности
- ♦ четыре сектора экономики ♦ платёжный баланс

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В чём важность показателя ВВП на душу населения?
2. Что показывает индекс потребительских цен (ИПЦ)?
3. Дайте характеристику четырёх секторов экономики.
4. Какое значение имеет Система национальных счетов (СНС)?
5. Какие виды инфляции вы знаете? К каким социальным последствиям они приводят?
6. **Задача.** Используя данные Росстата, постройте график изменения реального ВВП в России с 2000 г. по настоящее время:
  - а) на какие годы пришёлся максимальный и устойчивый рост ВВП;
  - б) в какие годы произошло снижение реального ВВП;
  - в) какие причины, на ваш взгляд, привели к сокращению ВВП.

#### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Макроэкономические показатели играют важную роль в оценке состояния экономики стран и её сравнении с другими экономиками. Они показывают успех и неудачи в развитии страны. Валовой внутренний продукт (ВВП) – ключевой макроэкономический показатель экономической деятельности. Он определяется как рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в стране за определённый период. ВВП служит основой расчёта других макроэкономических показателей: ВНП, национального дохода (НД) и т. д.
2. ВВП отличается от ВНП на сумму, равную чистому доходу от торговли с зарубежными странами. Производство ВНП зависит от дохода, зарабатываемого отечественными факторами производства. Чтобы перейти от ВНП к национальному доходу

(НД), необходимо учитывать амортизацию. Поскольку оборудование и сооружения, используемые в производстве, изнашиваются, часть выпускаемой продукции должна рассматриваться в качестве средства поддержания основного капитала и исключаться из совокупного дохода. Вычитая амортизацию из ВВП, мы получаем чистый национальный продукт (ЧНП).

3. Косвенные налоги, например налоги на продажи, создают разницу между рыночной стоимостью товаров и суммой, которую получают люди в виде дохода от производства товаров. Вычитая величину косвенных налогов из ЧНП, получают национальный доход.
4. Реальный ВВП получают путём оценки выпуска товаров, произведённых в течение какого-либо года в базовых ценах (в настоящее время для этих целей используются цены 2000 г. или 2005 г.). Реальный ВВП, таким образом, является мерой физического объёма производства товаров и услуг в экономике.
5. ВВП на душу населения часто используется для сравнения уровня жизни населения в разных странах. Однако эти сравнения следует делать очень аккуратно, так как номенклатура производимых в разных странах товаров сильно различается, а обменные курсы не позволяют сравнить реальную стоимость выпускаемой продукции в разных странах. Провести сравнения ВВП во времени также сложно, так как в разные периоды в одной и той же стране может производиться совершенно различная номенклатура товаров.
6. Расчёты ВВП и других показателей проводят по единой методике ООН – Системе национальных счетов (СНС). Использование СНС позволяет более достоверно отразить реальную картину в национальной экономике, сравнить динамику развития страны за длительный период, построить модель будущего развития, выявить возможные темпы экономического роста.
7. Платёжный баланс вводит в анализ дополнительную систему показателей, обеспечивая достоверность полученных результатов экономической деятельности всего народного хозяйства и эффективности правительственной политики.
8. Все макроэкономические показатели позволяют проследить динамику циклического развития экономики, периоды высоких темпов роста, замедлений и спадов.

# 17

ГЛАВА

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Что такое экономический рост, в чём его сущность?  
Каковы основные факторы экономического роста?  
Каким образом научно-технический прогресс влияет на экономический рост?

Экстенсивный и интенсивный пути развития экономики.

Мультипликатор и акселератор.

### § 37. Экономический рост. Факторы экономического роста

**Источники (факторы) роста.** Под экономическим ростом понимается устойчивое и долговременное увеличение производства, рост реального ВВП, ВНП или национального дохода в абсолютных величинах или на душу населения как источник удовлетворения потребностей общества.

Экономический рост можно измерить с помощью показателя темпа прироста и выразить формулой:

$$x = (Y_t - Y_{t-1}) : Y_{t-1}$$

где  $x$  — темп прироста ВВП;  $Y_t$  — ВВП текущего года;  $Y_{t-1}$  — ВВП предшествующего года.

В любом современном обществе действуют фундаментальные источники (факторы) экономического роста. К ним относятся:

- рост населения и численности рабочей силы (при этом рост населения – это фактор спроса, а рабочая сила – фактор эффективности);

- накопление капитала, включающее все чистые инвестиции в оборудование и человеческие ресурсы;

- земля;

- технологический прогресс;

- знания, опыт, инновации.

Все факторы, действуя не изолированно, а во взаимодействии, обеспечивают экономический рост. Рост населения, а следовательно, и рабочей силы традиционно рассматривается как стимулирующий фактор экономического развития. Интенсивное увеличение количества рабочей силы повышает производственно-экономические возможности страны и расширяет его внутренний рынок. В то же время прирост населения влияет на способности экономической системы расширять спрос и соответственно создавать рабочие места адекватно растущей численности трудоспособного населения. Эти способности связаны с общим уровнем развития производительных сил, темпами накопления капитала, предпринимательской инициативой, квалификацией менеджеров, качеством рабочей силы, экономической политикой государства, численностью учёных и инженеров-конструкторов, разработчиков, занятых в научно-исследовательских учреждениях страны и непосредственно в крупных компаниях, финансовыми ресурсами, выделяемыми государством и предпринимателями на эти цели.

**Инвестиции.** Огромное значение для экономического роста имеет объём инвестиций и в целом инвестиционная политика государства. Любой вид экономического роста, увеличение масштабов производства или улучшение его качественных характеристик требует дополнительных инвестиций. Возможность инвестиционного процесса и его реализация являются главным двигателем и регулятором экономического роста. Предпосылками инвестиционного процесса являются:

- достаточный уровень сбережений, или финансовый ресурс;

- развитый финансовый рынок, способный обеспечить приток сбережений к инвесторам; если рынок не справляется с этой задачей, деньги оседают у населения и не участвуют в инвестиционном процессе;

- высокая (или приемлемая) доходность от инвестиций.

Рациональное размещение инвестиций и повышение эффективности их освоения ускоряют экономический рост. Если допустить, что сбережения попадают в руки инвесторов, можно утверждать, что экономический рост находится в прямой зависимости от нормы сбережений и эффективности инвестиций.

Мы уже говорили, что частные предприниматели воздерживаются от инвестиций в те сферы деятельности, которые не сулят скорых и гарантированных прибылей. Они предпочитают реализацию таких проектов, которые концентрируются в зонах с развитой инфраструктурой, наличием необходимых трудовых ресурсов, общих путей сообщения и другими благоприятными условиями. Если правительственная политика будет учитывать только эти факторы, полагаясь исключительно на веселье рынка и частную инициативу, в нашей стране так и останутся плохо развитыми районы Севера, Сибири, Дальнего Востока. Поэтому так необходимы крупные государственные инвестиции в современную производственную инфраструктуру, и прежде всего в дорожную сеть.

На рост экономики влияет научно-технический прогресс, в частности образование. Современные знания нужны и рабочему, и инженеру, и менеджеру. Профессиональная подготовка влияет на эффективность труда работников, позволяет заниматься квалифицированным трудом большим группам населения. Профессиональная подготовка предоставляет более широкий выбор работы и даёт возможность получать более высокую заработную плату. Самым простым показателем качества рабочей силы обычно является уровень образования, который должен соответствовать современным требованиям производства. Современные школьники должны овладеть основами математики, основами информационных технологий и одним из основных европейских языков. Без этих знаний они не смогут реализовать себя в современном производстве.

**Экстенсивное и интенсивное развитие.** Экономическое развитие стран исторически происходило за счёт освоения новых земель, строительства новых заводов и фабрик, вовлечения в производственный процесс всё большего числа рабочих и инженеров, добычи и переработки всё больших объёмов полезных ископаемых. Такой путь развития называется *экстенсивным*.

В условиях ограниченности природных ресурсов, большого экологического ущерба, наносимого таким способом развития, а главное, мощного влияния научно-технического прогресса наступила

эпоха *интенсивного* развития. Оно предполагает использование всех внутренних ресурсов: трудовых, финансовых, технологических, информационных и др. Экономический рост в настоящее время всё больше связан с развитием и рациональным использованием человеческого фактора. При этом две трети экономического роста в современных развитых странах происходит за счёт новых технологий и только одна треть — за счёт других факторов роста. Огромное значение при интенсивном развитии имеют производственные факторы: производительность машин и производительность труда.

Основные пути повышения производительности труда примерно одинаковы для разных стран:

1) внедрение новых производительных машин и оборудования, передовых с точки зрения науки, техники и технологий;

2) замена старого изношенного и морально устаревшего технологического оборудования новым;

3) постоянная учёба, подготовка и переподготовка специалистов, в том числе квалифицированных рабочих, инженеров-технологов, инженеров, в области разработки и внедрения идей, способных довести их до экспериментального производства;

4) повышение оплаты труда рабочих, инженеров, учёных в России до средневропейского уровня.

Экономический рост не всегда является благом. Интенсивное развитие экономики приводит к увеличению нагрузки на окружающую среду, истощению природных ресурсов, загрязнению атмосферы, воды, сокращению земельных ресурсов и т. п. Поэтому экономисты и учёные-экологи должны искать новые пути экономического развития, добиваясь минимизации потерь для окружающей среды.

## НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ экономический рост ◆ факторы экономического роста
- ◆ экстенсивный и интенсивный пути развития экономики

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что понимают под экономическим ростом?
2. Какие факторы влияют на рост экономики? Раскройте сущность каждого из них.
3. В чём суть экстенсивного пути развития?

- 4\*. В чём состоит принципиальное отличие интенсивного пути?
- 5\*. Какие направления деятельности Правительства России, на ваш взгляд, могут обеспечить устойчивый экономический рост?
- 6\*. **Внимание: проблема!**

Некоторые экономисты считают фактором экономического роста страны её богатые природные ресурсы. Другие же говорят о «ресурсном проклятии». Так, пример России свидетельствует о том, что, полагаясь на огромные запасы нефти, газа, леса, железной руды, наша страна осуществляет экономический рост в основном только за счёт добычи ресурсов и их экспорта за границу.

К каким последствиям может привести такая экономическая политика? Предложите варианты такого ведения хозяйства, которые помогут избежать «сырьевой ловушки» в дальнейшем развитии российской экономики.

## § 38. Современная трактовка экономического роста. Мультипликатор и акселератор\*

**Концепция устойчивого экономического роста.** Базовые факторы современного экономического роста — устойчивость, стабильность и непрерывность позитивных изменений в структуре национальной экономики. Концепция устойчивого роста, разработанная международными организациями, зависит от пяти главных характеристик этого роста (рис. 26), которые отражают быстро растущее значение человеческого фактора, технологий (при снижении энерго- и ресурсоёмкости), непрерывное образование и обучение рабочей силы, её нацеленность на развитие.

Реализация этих направлений развития позволит странам достигнуть процветания.

Приведённые характеристики достаточно близки характеристикам известных типов «государства всеобщего благоденствия». При этом акцент переносится на профессионализм всех уровней управления (правительство — фирмы — законодатель — экспертное сообщество), образование и обучение кадров, создание инфраструктуры, контроль за рынками со стороны государства и общества и т. д.

В странах с быстро растущими экономиками необходимо уделять внимание следующим факторам:



**Рис. 26.** Характеристики устойчивого роста национальной экономики

1) выделение отраслей, являющихся основным источником роста экономики (для современной России — это нефть и газ);

2) определение оптимального объёма инвестиций, обеспечивающих рост национального дохода при максимальной загрузке производственных мощностей;

3) сдерживание инфляции и обеспечение полной занятости населения.

Такая схема, как правило, позволяет развивать главные отрасли, работающие на внешний рынок и выступающие локомоти-

вами роста всей экономики. Накопления, созданные за счёт этих отраслей, на следующем этапе можно будет использовать для «подтягивания» других отстающих отраслей, их модернизации, технического переоснащения, а также диверсификации всего производства.

*Мультипликатор* (от лат. *multiplicator* – умножающий) – это коэффициент, показывающий зависимость дохода от изменения инвестиций. По Дж. М. Кейнсу, теория мультипликатора основана на выявлении стимулирующего влияния инвестиционных расходов на расширение производства и занятости в других сферах. Этот нарастающий положительный результат в размере ВВП и называется *мультипликационным эффектом*. Мультипликатор представляет собой числовой коэффициент, который показывает размеры ВВП при увеличении величины инвестиций.

Например, рост инвестиций в течение года составил 100 млрд р. Это привело к росту ВВП на 300 млрд р. Следовательно, мультипликатор  $M$  равен 3. Если ВВП возрастёт на 400 млрд р., то  $M$  будет равен 4, на 200 млрд р. – соответственно  $M$  будет равен 2.

Рассмотрим эффект мультипликатора на конкретном примере. В городе  $N$  было начато строительство нового порта для экспорта угля. Инвесторы заплатили нанятым строителям 1 млн р. Часть денег (примерно 20%) люди отложили в виде сбережений, 800 тыс. р. было потрачено в продовольственных магазинах, на покупку одежды, в счёт уплаты ЖКХ, на билеты в кино, туристические путёвки и т. п. Таким образом, в городе увеличился спрос на многие виды товаров и услуг. Те, кто предоставлял товары и услуги, получив в совокупности 800 тыс. р., также отложили 20%, а оставшуюся сумму использовали на расширение дела: закупили новые товары, наняли продавцов, коммунальщики смогли начать ремонт, приобрели стройматериалы и т. п., т. е. 640 тыс. р. (800 тыс. р. – 20%) стали новой инвестицией в экономику города. Эти же деньги, потраченные одними людьми, стали источником дохода других. Отложив 20% (мы договорились, что норма сбережений была довольно высокой), следующую сумму в 512 тыс. р. (640 тыс. р. – 20%) предприниматели вложили в производство, а получившие эти деньги поставщики продолжили цепочку приумножения первоначальной инвестиции. Таким образом, через некоторое время 1 млн р., вложенный в производство (в данном случае в виде заработной платы), возрастёт в несколько раз, превратившись в другие инвестиции. Однако стоит

заметить, что если бы сумма сбережений была меньше (например, не 20, а 10%), то в обороте находилась бы гораздо большая сумма, которая соответственно дала бы и больший прирост инвестиционного капитала. *Чем меньше норма сбережений, тем больше эффект мультипликатора.* Значение мультипликатора состоит в том, что он затрагивает все сферы экономики. Инвестиция, сделанная в одну отрасль, даёт толчок к развитию других отраслей, на первый взгляд даже не связанных друг с другом.

Использование теории мультипликатора при анализе динамики сбережений, государственных расходов (в том числе через государственные заказы и деятельность государственного сектора и пр.) показывает рычаги воздействия на изменение совокупного спроса, объёма ВВП и занятости населения.

**Эффект акселератора.** С начала 90-х гг. XX в. теория роста наполнилась новым содержанием. Речь идёт, во-первых, об учёте экологических факторов, во-вторых, об устойчивости и стабильности этого роста и, в-третьих, о развитии (отраслевой и социальной сбалансированности). Эти принципы были развиты на Всемирном конгрессе по окружающей среде в Рио-де-Жанейро в 1993 г., созванном по инициативе ООН, и окончательно сформированы на Международной конференции в Йоханнесбурге (ЮАР) в 2000 г. В декабре 2015 г. в ходе Парижской конференции по изменению климата, созванной ООН, было принято Соглашение по климату. Оно касается не только вопросов снижения выбросов парниковых газов, но и связанных с этой проблемой вопросов устойчивого развития мировой экономики на качественно других, «зелёных технологиях».

*Акселератор* (от лат. *accelerator* — ускоритель) — это отношение прироста инвестиций к вызванному его относительному приросту дохода, потребительского спроса или готовой продукции.

Эффект акселератора состоит в следующем. Когда инвестиции порождают спрос на дополнительные предметы потребления, то новый спрос и связанный с ним прирост продаж создают дополнительный спрос на новые средства производства и соответственно на новые инвестиции. Например, если фирма подписала долгосрочный контракт на поставку упаковки для йогурта, а собственных производственных мощностей ей недостаточно, она вынуждена будет расширяться: либо строить новый цех, либо брать помещение в аренду. В любом случае ей понадобится инвестиция. Фирма может

обойтись своими средствами или взять кредит в банке. Получатели инвестиции (строители нового цеха или те, кто сдаёт помещение в аренду) могут вложить полученные средства в развитие собственного производства. Таким образом, первоначальная инвестиция приведёт к росту других инвестиций в смежных отраслях производства.

Эффекты мультипликатора и акселератора действуют, как правило, вместе, дополняя друг друга. Однако мультипликатор и акселератор могут иметь обратные эффекты. В нашем примере, если по каким-то причинам строительство порта будет заморожено, рабочих уволят и люди не смогут в полном объёме приобретать необходимые товары, то сократятся потребляемые услуги. В этом случае многие малые фирмы в городе будут нести убытки из-за резкого сокращения спроса, что приведёт к падению производства и в других отраслях экономики. Для России очень остро стоит проблема городов, имеющих одно градообразующее предприятие. В случае его банкротства весь город или посёлок приходит в упадок, что может привести к социальной катастрофе. Например, закрытие нерентабельной угольной шахты или предприятия ВПК приводит к массовой безработице и вынужденным миграциям населения.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ экономический рост и развитие ◆ диверсификация
- ◆ мультипликатор ◆ акселератор

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определения экономического роста, экономического роста и развития.
2. На конкретном примере покажите сущность эффекта мультипликатора.
3. Как норма сбережений влияет на мультипликатор?
4. Почему правительства заинтересованы в притоке иностранных инвестиций в страну?
5. Как работает акселератор в экономике?
6. В чём опасность обратного эффекта мультипликатора и акселератора?
7. Объясните связь между концепцией устойчивого экономического роста и Парижским соглашением по климату 2015 г.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Экономический рост страны повышает национальное благосостояние и уровень жизни людей. Очень важен устойчивый экономический рост, т. е. равномерный рост всех жизненно важных отраслей экономики.
2. Инвестиции, наука, технический прогресс, образование, профессиональная подготовка кадров влияют на экономический рост.
3. Нарращивание только количественных параметров роста (экстенсивных) в современных условиях малоэффективно. Поэтому необходимы интенсивные факторы развития, основанные на использовании внутренних ресурсов.
4. В разработке разных моделей экономического роста используются эффекты мультипликатора и акселератора, показывающие зависимость между инвестициями и сбережениями и их влияние на экономический рост. Экономический рост связан с оптимальным распределением ресурсов и инвестициями в источники (факторы) роста. Для достижения максимального роста необходимо вкладывать крупные финансовые ресурсы в развитие науки, техники, технологий и образование, в развитие человеческого капитала (т. е. повышать оплату труда учёных, инженеров, учителей, врачей), создавать больше экспериментальных и иных центров технологий, всячески поощрять творчество и новаторство молодёжи.
5. Обеспечение экономического роста, как правило, является приоритетной задачей макроэкономической политики государства. Однако он может иметь и негативные последствия. Так, использование старых технологий, плохая переработка сырья, устаревшее оборудование ведут к загрязнению окружающей среды (воздуха, воды, почвы) и ухудшению условий жизни населения. Поэтому в настоящее время идёт поиск других моделей экономического роста, который бы не нарушал экологическое равновесие.

# 18

ГЛАВА

## ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Что такое экономический цикл и кризис? Почему экономическое развитие происходит в циклической форме? Что показывает исторический опыт?

В чём причины циклическости экономического развития стран? Как развёртывается экономический кризис?

Особенности мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг.

Можно ли избежать кризисов?

### § 39. Циклическое развитие — свойство капиталистической экономической системы\*

**Циклическое развитие как закономерность.** Глубокий и длительный кризис, охвативший весь мир в 2008 г., усилил внимание общества к проблеме кризисов и циклического развития экономики. Она стала актуальной даже для обыкновенных людей. Все задавали вопрос: откуда «взялся» кризис, почему правительства не предусмотрели такую ситуацию и не предотвратили её, почему экономисты не определяли время наступления кризиса и т. д. Некоторые утверждают, что этот кризис самый глубокий после Великой депрессии 1929–1933 гг.; другие — что это первый кризис эпохи глобализации. Не все знают, что спады и кризисы неизбежны при рыночной капиталистической экономике, которая развивается



циклически. За подъёмами неизбежно следуют спады. При этом чем больше происходит накопление в рамках цикла (между двумя спадами) противоречий, в том числе в форме ошибочных решений на уровне экономической политики государств и в деятельности крупных корпораций, тем глубже и разрушительнее кризисы. Экономические кризисы происходили и 300 лет назад и не уступали по своей силе современным. Другими словами, сильнейшие спады и кризисы сопровождают всю историю развития экономической системы капитализма.

В книге Р. А. Лестера «Эксперименты в области денежного обращения» описаны события, связанные с депрессией 1722 и 1723 гг. в американских колониях Северной Америки. Представлены факты тяжёлых последствий внезапного упадка торговли и промышленности в Пенсильвании, Нью-Йорке, Нью-Джерси. Спустя 10 лет кризис в американских колониях разразился с новой силой. Аналогичные кризисы происходили в это время и в европейских странах.

**Торговые кризисы.** Термин «торговый кризис» отражает природу потрясений второй половины XVIII — первой половины XIX в. Это была эпоха громадного расширения торговых отношений, охвативших весь мир. Выдающиеся предприниматели были прежде всего торговцами, или негодьянтами. Они захватывали страны и континенты и затем объединяли их в единое мировое торговое пространство. По мнению Дж. Ллойда (1837), торговля вращается в прочно установившейся форме цикла. Вначале она находится в состоянии спокойствия, затем — в состоянии улучшения — возрастающего доверия — процветания — возбуждения — чрезмерного расширения — потрясения — угнетённости — застоя — бедствия, а затем всё опять завершается спокойствием. Здесь уже явно выявляются этапы, стадии кризиса. Причём первопричиной кризиса является злоупотребление кредитами.

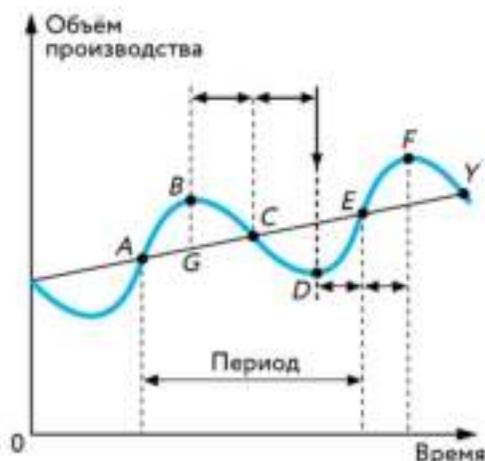
К 1848 г. термин «торговые кризисы», а также понятие периодичности этих кризисов стали более или менее общепотребительными в экономической литературе. К. Маркс и Ф. Энгельс в «Коммунистическом манифесте» (1848) заявили: «Достаточно указать на торговые кризисы, которые, возвращаясь периодически, всё более и более грозно ставят под вопрос существование всего буржуазного общества. Во время торговых кризисов каждый раз уничтожается значительная часть не только изготовленных продуктов, но

даже созданных уже производительных сил... Каким путём преодолевает буржуазия кризисы? С одной стороны, путём вынужденного уничтожения целой массы производительных сил». Джон Стюарт Милль в «Началах политической экономии» также пишет о «торговых кризисах» и отмечает частое повторение на протяжении последнего пятидесятилетия прискорбного ряда явлений, именуемого «торговым кризисом».

В 1860 г. Клеман Жюгляр опубликовал книгу «О торговых кризисах и об их периодическом повторении во Франции, в Англии и Соединённых Штатах». Само название книги говорит о том, что автор пришёл к выводу о периодичности торговых кризисов. Более того, Жюгляр употреблял термин «цикл» и развил представление о чередовании фаз колебательного движения экономики, в частности о чередовании трёх периодов — процветания, кризиса и ликвидации, которые в его трактовке всегда следуют друг за другом. При анализе этих периодов цикла он использовал статистические материалы, показывающие взаимосвязи между банковскими резервами, процентными ставками, коммерческими ссудами и товарными ценами. Книга Жюгляра является первой крупной работой, посвящённой проблеме торговых кризисов.

Если в XVIII—XIX вв. кризисы первоначально развёртывались в торговле, то со второй половины XIX в. они стали происходить уже в промышленных отраслях, затем переходили в банковскую сферу и во внешнюю и внутреннюю торговлю. Великая депрессия 1929—1933 гг. показала, что наиболее уязвимым звеном экономики выступает финансово-банковский (кредитный) сектор. Тогда первой рухнула Нью-Йоркская фондовая биржа и за ней банки. Протекционистские торговые меры, предпринимавшиеся в Америке и странах Европы, усугубили этот кризис и превратили его во всемирное потрясение, едва не опрокинувшее всё здание мировой капиталистической системы.

Многие экономисты определяют экономические циклы как колебания совокупной экономической деятельности. Наиболее всеобъемлющим показателем совокупной экономической деятельности является объём реального дохода или продукции страны. С этой величиной тесно связан и объём занятости. «Экономический цикл можно рассматривать как механизм взаимодействия между беспорядочными толчками и экономической системой, обладающей способностью совершать циклические движения, посредством кото-



**Рис. 27.** Стандартная модель экономического цикла:  
*B, F* — высшие точки экономического роста; *B–C* — снижение производства;  
*C–D* — кризис; *D* — низшая точка экономического роста (депрессия);  
*D–E* — оживление; *E–F* — подъём, экономический рост

рых она приспосабливается к такого рода толчкам» (Я. Тинберген). В результате такого объяснения появилась первая модель экономического цикла (рис. 27).

Экономический цикл внешне предстаёт как волновое движение хозяйственно-финансовой деятельности в основных макроэкономических показателях (ВВП, национального дохода, уровня инфляции и безработицы, движения заработной платы и т. д.). В цикле периоды повышенной хозяйственной активности (краткие или долгие) прерываются замедлением или падением. Затем следуют новые подъёмы либо длительные стагнации и т. д. Такие колебания дифференцируются по циклам роста и развития: годовой, пятилетний, десятилетний периоды. Называют цикл в 100 лет. О таком длительном цикле писал русский экономист Николай Кондратьев ещё в 20-е гг. XX в. («длинные волны»).

Кривая на рисунке 27 представляет собой график объёма производства с пиками *B* и *F* (стадия завершения подъёма) в нижней точке спада *D* и депрессии. Промежуток времени между двумя точками, находящимися на одинаковых стадиях циклических колебаний, называется периодом цикла (от *A* до *E* и от *B* до *F*). Амплитуда циклических колебаний определяется отклонением пика или нижней точки спада от линии тренда, т. е. равна расстоянию *BG*.

Цикл можно разделить на две фазы: восходящую и нисходящую. При этом нисходящая фаза по времени обычно короче восходящей. Цикл по амплитуде колебания может быть сходящимся (затухающим), расходящимся (взрывным) и постоянным.

Весь XX век мир находился либо в состоянии разрушительных войн, либо кризисов и депрессий. И лишь в промежутках между ними люди обеспечивали экономическое развитие своих стран. Так, первый мировой кризис XX в. разразился накануне Первой мировой войны (1914–1918). Затем последовали второй мировой кризис (1922–1923), Великая депрессия (1929–1933), которая фактически продолжалась до начала Второй мировой войны (1939–1945).

В послевоенные годы ни цикличность экономического развития, ни кризисы не исчезли, хотя влияние государственного регулирования, нарушая естественное развитие всего воспроизводственного цикла, в значительной мере изменило их динамику. Цикличность и кризисы — это своего рода форма движения капиталистической экономики. Они выполняют своеобразную очистительную роль и функцию предохранительного клапана для экономической системы, позволяя экономике адаптироваться к новым условиям развития.

Таким образом, экономисты уже давно пришли к выводу о циклическом характере развития национальной и мировой экономики и неизбежности кризисных спадов и депрессий. Временные границы циклов (промежутки времени между кризисами) могут быть разными. Так, в послевоенные десятилетия крупные экономические кризисы происходят, как правило, каждые 7–8 лет. Если исходить из этого, мировой экономический кризис следовало ожидать не в 2008 г. (после начала нового цикла, когда завершился предыдущий мировой экономический кризис 2001–2002 гг.), а в конце 2009 г. — начале 2010 г. Но, видимо, целый ряд новых явлений в экономике (глобализация), а также крупные просчёты экономической политики государств и порочная деятельность крупных банков и корпораций сократили цикл и способствовали развёртыванию мирового кризиса в особенно тяжёлых его формах с крупными негативными последствиями.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ цикличность развития экономики ◆ кризисы перепроизводства
- ◆ торговые кризисы ◆ подъём ◆ спад ◆ депрессия ◆ стагнация
- ◆ периодичность кризисов

1. Как проявляли себя первые кризисы в рыночной экономике?
2. Чем экономисты объясняли появление кризисной ситуации?
3. Что называют периодом цикла?
4. Какие наиболее глубокие кризисы XX в. вам известны?
5. Почему кризисы в рыночной экономике неизбежны?

## § 40. Фазы экономического цикла. Кризисы

**Механизм циклического движения и кризис.** Кризисы никогда не возникают внезапно. Они зреют в недрах экономических структур и постепенно доходят до стадии «взрыва», когда гибнут банки, предприятия, растёт безработица и т. д.

Суть экономического кризиса состоит в глубоком и всестороннем спаде производства на длительный период, что отражается в резком изменении инвестиций, сужении кредитной деятельности, росте безработицы, уменьшении темпов экономического роста вплоть до отрицательных величин, общем ухудшении социально-экономической ситуации в стране.

Экономический цикл включает четыре основные стадии: кризис, оживление, подъём, спад. При этом необходимо учитывать, что протяжённость различных стадий цикла во времени может быть различна.

Считается, что кризис формируется в фазах оживления и подъёма, особенно на пике подъёма. Эти две фазы характеризуются расширением производства и высокими темпами развития. Соответственно производство расширяется, инвестиции увеличиваются, растут доходы населения и совокупный потребительский спрос, безработица сокращается до минимума. Все пребывают в уверенности, что проблемы позади, а впереди только процветание. Рост потребительского спроса стимулирует предпринимателей к расширению производственных мощностей и увеличению инвестиций. Соответственно быстро увеличивается спрос на машины и оборудование. Увеличение общего совокупного спроса начинает опережать темпы роста производства. Конкурентная борьба слабеет и переносится в сферу расширения производства. В результате происходит ослабление факторов, связанных с технологическим прогрессом,

замедляется рост производительности труда и преобладают экстенсивные факторы. Высокие темпы роста производства начинают опережать реализацию (т. е. темпы роста платёжеспособного спроса). Невозможно начинаются сбои в кругообороте капитала. Ради расширения производства и в ожидании высокой прибыли предприниматели берут всё новые кредиты. Банки повышают ставки по кредитам, ведь спрос на них очень высок. Наступает перепроизводство товаров, предложение опережает спрос. Предприниматели не могут расплатиться по кредитам, так как их товар не раскуплен, и вынуждены объявлять себя банкротами. Невозврат кредитов приводит к банкротству самих банков. Эффекты мультипликатора и акселератора играют свою негативную роль, приумножая спад экономики в отсутствие инвестиций. Таким образом, во многих отраслевых группах товарных и финансовых рынков развёртывается кризис.

Экономический кризис — это спад всей экономики (производства, торговли) и расстройство финансов. Происходит рост безработицы, сокращение потребления, банкротство множества фирм, резкое снижение капиталовложений. Всё это уменьшает финансовые возможности общества осуществлять эффективную социальную политику, ведёт к деградации всех факторов производства, создаёт общественную напряжённость. Кризис — это своего рода форма реализации накопленных противоречий на всём протяжении восходящего цикла. Чем больше накопилось противоречий в динамике цикла, тем сильнее он развёртывается, приобретая всеобщий характер, и тем более губительны его результаты.

Классический экономический кризис имеет три формы:

- перепроизводство товарного капитала (рост нереализованной продукции);
- перенакопление производительного капитала (увеличение недогрузки производственных мощностей, рост безработицы);
- перенакопление денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство).

Общим результатом перенакопления капитала становится рост издержек производства, падение цен и, следовательно, снижение прибыли компаний.

**Решение противоречий в ходе кризиса.** Нельзя сказать, что кризис — это абсолютное зло. Он имеет и позитивные стороны. В период кризиса происходит своего рода очищение экономики

от непроизводительных элементов. Появляются импульсы к рационализации, новаторству, инновациям, сокращаются издержки производства и растут прибыли фирм, усиливается конкуренция. Очевидно, что кризис фиксирует факт морального износа средств производства, неспособных обеспечить прибыльное функционирование капитала. Он же создаёт стимулы для обновления капитала на новой технической основе. Поэтому кризис даёт начало преимущественно интенсивному развитию экономики. С ним кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования экономической системы в целом. Но это саморегулирование достаточно условное, так как без государства оно не может действовать.

Переход к новому этапу осуществляется через длительную фазу депрессии. В ходе депрессии усиливаются факторы, ведущие к устойчивости и стабильности. При их преобладании они способствуют началу периода интенсивного развития. Этот период охватывает следующую фазу кризиса – оживление. В конце фазы оживления стимулы обновления исчерпывают себя. Следующая фаза цикла – экономический подъём: снова начинается рост экономики, преимущественно интенсивного типа с поглощением огромных капиталов, рабочей силы, сырья и т. д. Начинается новый цикл экономического развития.

Таким образом, причиной циклического характера развития экономики является противоречие между условиями производства и условиями реализации, конфликт между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платёжеспособного спроса населения. Сильное воздействие на протекание кризиса, и прежде всего на глубину кризисного падения, оказывают государственная экономическая политика, действия агентов рынка (фирм), уровень менеджерского искусства, методы действия крупных банков и корпораций, их устремлённость к максимизации прибылей. Всё это подрывает устойчивость системы, способствует развёртыванию кризиса в его наиболее губительных формах, что особенно проявилось при последнем глобальном кризисе.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- фазы экономического цикла: кризис, оживление, подъём, спад

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Из каких фаз состоит экономический цикл?
2. На какие фазы цикла приходится кризис?
- 3\*. Подумайте, на какую фазу цикла приходится самый высокий уровень инфляции.
- 4\*. С какой фазой цикла связаны массовые увольнения и самый высокий уровень безработицы?
- 5\*. Каковы позитивные последствия экономических кризисов?
6. Подготовьте презентацию о Великой депрессии в США.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Циклическое развитие экономики, кризисы, спады, депрессии – органические свойства мировой экономики, развивающейся по законам рынка. Неравномерное и циклическое развитие порождает крупные спады (депрессии и кризисы). Циклы, т. е. временные промежутки между двумя периодами общего спада, бывают разными, но в послевоенные десятилетия составляют приблизительно 6–8 лет.
2. Спад производства в условиях кризиса увеличивает безработицу, ведёт к сокращению национального дохода, уменьшению социальной помощи нуждающимся членам общества. В первую очередь страдает средний класс и малоимущие, так как сокращаются расходы на образование, медицину, науку, экологию, помощь малоимущим. Предпринимаются попытки переложить тяжесть кризиса на население: растут налоги, платежи по статьям ЖКХ, усиливаются таможенные пошлины на импортное продовольствие и товары народного потребления.
3. Чтобы минимизировать последствия кризиса, правительству необходимо осуществлять профессиональную экономическую политику. Не следует бояться национализации банков и промышленных корпораций тех собственников, которые показали свою несостоятельность. Не следует оказывать безвозмездную (бесплатную, льготную) помощь крупным предпринимателям и неумелым руководителям государственных корпораций. Больше следует заботиться о развитии внутреннего рынка, устрани-

нии монополий, ликвидации чудовищных «мыльных пузырей» (например, в сфере жилищного строительства).

4.

Мировой кризис окончательно опроверг миф о самостоятельном решении рынком экономических задач. Без государства капиталистическая экономика существовать и развиваться не может. Вопрос не в том, вмешиваться или не вмешиваться государству в экономические процессы, происходящие на рынке, а в степени такого вмешательства, которое должно обеспечивать и приемлемый экономический рост, и бескризисное развитие. Этот вывод подтвердился в кризисной ситуации в российской экономике в 2014–2016 гг., когда потребовалось энергичное вмешательство государства, чтобы стабилизировать обстановку.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**

Что такое международная торговля?  
 Международное разделение труда.  
 Деятельность Всемирной торговой организации (ВТО).  
 Валютные курсы.

### § 41. Международная торговля. Валютные курсы\*

**Понятие международной торговли.**  
**Международная торговля** – часть произведённых странами товаров и услуг, которая экспортируется из страны и является предметом торговли на мировых рынках. Она также включает различные сегменты движения капитала, рабочей силы, интеллектуальной собственности.

Внешняя торговля страны – это деятельность государства, государственных и частных предприятий по поставкам в зарубежные страны отечественных товаров и услуг для продажи, а также деятельность по поставкам в страну зарубежных товаров и услуг для продажи на внутреннем рынке с целью получения прибыли. На внешнюю торговлю оказывает влияние внешнеторговая политика государства, которая осуществляется в целях стимулирования роста национальной экономики посредством реализации федеральных и региональных программ развития внешнеторговой деятельности, установления налогов, субсидий, прямых ограничений импорта и экспорта, кредитования и т. п.



В рамках внешнеэкономической политики государство законодательно устанавливает определённые правила внешней торговли, которым подчиняются как резиденты (экспортёры и импортёры), так и связанные с ними партнёры-нерезиденты.

Почему товары вывозят за пределы национальных границ? Экономическая теория всегда рассматривала внешнюю торговлю как фактор, препятствующий объективной тенденции снижения нормы прибыли в деятельности частных фирм. Эта тенденция была выявлена ещё в XIX в. и сохранила своё значение в XXI в. В современных условиях главным фактором международной торговли являются также мотивы выгоды с прибылью, предельное усиление взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономик, которые достаточно крепко связаны в глобальном мировом хозяйстве. Даже самые могущественные национальные экономики мира (США, Япония, Китай) объективно не могут развиваться успешно, если не будут осуществлять внешнеэкономические операции, обмениваться встречными потоками товаров и услуг. Страны производят также товары, которые им выгодно производить с учётом их факторов производства, и поставляют их на мировой рынок по ценам, которые приносят прибыль. Закупают на внешних рынках такие товары, которые не производят у себя или производят в недостаточном количестве, а также если их производство невыгодно.

*Экспорт* — это вывоз товаров за пределы территории страны-производителя для продажи на разных условиях в соответствии с заключёнными договорными обязательствами сторон с целью получения прибыли. *Импорт* — соответственно ввоз товаров из-за границы для использования на своём предприятии, продажи на рынке или иному партнёру, для получения прибыли.

*Внешнеэкономический оборот* представляет собой сумму (по стоимости) экспорта и импорта страны. В международной практике внешнеэкономический оборот всех стран мира рассчитывается как сумма экспорта этих стран. Стоимостные показатели рассчитываются в национальных денежных единицах: рублях, евро, йенах, швейцарских франках, которые пересчитываются в доллары США для сопоставления.

*Сальдо внешней торговли* показывает разницу между экспортом и импортом страны, т. е. состояние её торгового баланса. Сальдо международной (глобальной) торговли — это разница между мировым экспортом и мировым импортом.

**МИРОВОЙ ЭКСПОРТ И ИМПОРТ,  
млрд долл. США**

Год	Всемирный объём	Развивающи- еся страны	Развитые страны	Страны с переходной экономикой
<b>Экспорт</b>				
2005	10502	3808	6341	3933
2011	18339	7899	9629	8197
2012	18497	8229	9446	8477
2013	18954	8440	9708	8738
2014	19002	8481	9759	8787
2015	16488	7352	8611	7578
2016	15986	6988	8550	7172
<b>Импорт</b>				
2005	10778	3424	7113	3449
2011	18416	7342	10486	7404
2012	18625	7680	10330	7673
2013	18931	7978	10336	7946
2014	18998	7970	10476	7883
2015	16657	6987	9289	6785
2016	16150	6591	9183	6429

*Источник.* Составлено по данным UNCTAD.

Данные таблицы 9 показывают огромное нарастание всего объёма международной торговли. Если учитывать, что объём мирового валового продукта (МВП) в 2014 г. составил около 80 трлн долл. США, становится ясно, что почти 50% его приходится на международную торговлю.

**ГЛАВНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ И СТРАНЫ  
В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ (2000–2016), млрд долл. США**

Год	ЕС	США	Китай <sup>1</sup>	Япония	Россия
<b>Экспорт</b>					
2005	4074,4	901,1	762,0	594,9	243,8
2010	5183,9	1278,5	1577,8	769,8	400,6
2011	6092,2	1482,5	1898,4	823,2	522,0
2012	5808,6	1545,7	2048,7	798,6	529,3
2013	6075,7	1579,6	2209,0	714,6	521,8
2014	6157,8	1620,5	2342,3	690,2	496,8
2015	5387,8	1502,6	2273,5	624,8	341,5
2016	5375,8	1454,6	2097,6	644,9	281,7
<b>Импорт</b>					
2005	4151,8	1732,7	660,0	515,9	125,4
2010	5325,2	1969,2	1396,2	694,1	248,6
2011	6235,5	2266,0	1743,5	855,4	323,8
2012	5863,9	2336,5	1818,4	885,8	335,4
2013	5920,5	2329,1	1950,0	832,3	341,3
2014	6040,7	2412,5	1959,2	812,2	307,9
2015	5239,4	2315,3	1679,6	648,0	193,0
2016	5253,1	2251,4	1587,9	607,6	191,7
<b>Баланс</b>					
2005	-77,4	-831,6	102,0	79,1	118,4
2010	-141,3	-690,7	181,5	75,7	152,0

Год	ЕС	США	Китай <sup>1</sup>	Япония	Россия
2011	-143,3	-783,5	154,9	-32,2	198,2
2012	-55,3	-790,8	230,3	-87,3	193,8
2013	155,2	-749,5	259,0	-117,7	180,6
2014	117,1	-792,0	383,1	-122,0	188,9
2015	148,4	-812,7	593,9	-23,2	148,5
2016	122,7	-796,7	509,7	-37,3	90,0

<sup>1</sup> Без Гонконга.

Источник. Составлено по данным UNCTAD.

Анализ динамики мировой торговли ЕС, США, Китая, Японии и России за последние годы показывает смену лидеров в этой области. Произошло стремительное укрепление международных торговых позиций Китая, который занял первое место по экспорту и второе, если рассматривать ЕС в целом (табл. 10).

Данные таблицы показывают, что между 2005 и 2016 гг. возросли объемы внешней торговли всех рассматриваемых стран, а особенно в Китае, — она увеличилась с 1422 млрд долл. США в 2000 г. до 3684 млрд долл. США в 2016 г.

Лидер мировой торговли — Европейский союз, объем торговли которого на 2016 г. составлял 10,6 трлн долл. Объем торговли Российской Федерации составил лишь 472 млрд долл. в 2016 г.

Чем объясняется вовлечение практически всех стран в международную торговлю? Во-первых, международным разделением труда; во-вторых, ростом степени открытости рынков; в-третьих, укреплением финансово-хозяйственных связей стран.

**Международное разделение труда.** Международное разделение труда — это сосредоточение производимых видов товаров в тех странах, где их производство является экономически целесообразным в связи с географическим положением, климатом и наличием природных ресурсов, а также ресурсов труда и капитала. Такое раз-

деление производства благодаря последующему обмену товарами оказывается выгодным для участвующих в нём стран и способствует лучшему удовлетворению потребностей населения, повышению занятости.

Международное разделение труда как явление, свойственное капиталистической экономике, первоначально было исследовано Адамом Смитом. Он обосновал *теорию абсолютных преимуществ*, в соответствии с которой утверждается, что страна обладает абсолютными преимуществами в производстве какого-либо товара, если на единицу продукции она может производить его больше, чем другие страны. Поэтому страны должны экспортировать такие товары, в производстве которых они обладают абсолютным преимуществом, и соответственно импортировать такие товары, в производстве которых у них этих преимуществ не имеется, т. е. им это невыгодно и не даёт прибыли. В результате выгоду получают обе стороны – экспортёр и импортёр товаров. Источниками абсолютных преимуществ могут быть специфические климатические условия, природные ресурсы, концентрация высоких технологий, высококвалифицированная рабочая сила и др.

А что делать стране, у которой нет абсолютных преимуществ? На этот вопрос ответил известный английский экономист Давид Рикардо, выдвинув *теорию сравнительных преимуществ*, которая базируется на трудовой теории стоимости. Рикардо наглядно (на примере торговли вином и сукном между Англией и Португалией) показал, что любая страна, специализируясь на производстве того или иного товара, в состоянии постепенно доводить это производство до предельного совершенства, снижая расходы на издержки. В результате этот товар реализует сравнительные преимущества.

По *теории интернациональной стоимости* Карла Маркса через сравнительный анализ по отдельным странам определяются международные стандарты затрат труда и разница между национальной и интернациональной стоимостями. Эта разница и показывает, привлекательна ли данная страна как объект торговли или нет. В развитых странах на производство товаров затрачивается труда меньше, чем в отсталых. Таким образом, менее развитым странам выгоднее импортировать товары, чем затрачивать на их производство больше труда. Соответственно международная торговля выгодна всем странам – и бедным, и богатым. Даже если

национальная стоимость в какой-либо стране превышает интернациональную, ей тем не менее выгодна внешняя торговля. Организация производства товаров, аналогичных импортируемым, в этой стране может стоить дороже.

Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин утверждали, что сравнительные преимущества полностью зависят от издержек, которые определяются соотношением цен на факторы производства, технологией, состоянием спроса и предложения. В зависимости от наличия факторов производства (труда, земли, капитала, технологий, достижений науки) характер экспорта может быть природо-, трудо-, капитало- и наукоёмким.

Экономисты пришли к выводу, что страна с избытком капитала экспортирует капиталоемкие товары, а страна, располагающая многочисленной рабочей силой, – трудоёмкие. Эти рассуждения не противоречат теории трудовой стоимости.

Международная специализация стран всё больше определяется объёмом и качеством научно-исследовательских работ, результатами их внедрения в производство.

Доля наукоёмких товаров в производстве готовых изделий в современном мире, однако, составляет всего лишь 15%, но имеет выраженную тенденцию к непрерывному возрастанию, в том числе за счёт таких стран, как Китай, Индия, Бразилия, страны АСЕАН.

**Международные финансы** — понятие, характеризующее совокупность международных финансовых ресурсов в их движении. Они отражают состояние и развитие постоянно меняющейся международной денежной системы, состояние и изменение платёжных балансов отдельных стран, международных финансовых рынков, международной банковской и инвестиционной деятельности. Мировые финансовые операции оказывают существенное влияние на финансовые системы отдельных стран и являются мощным инструментом интеграции экономических и финансовых рынков стран и регионов.

При осуществлении внешнеторговых операций важную роль играют *международные расчёты* — система регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам между субъектами международных экономических отношений. Подавляющая часть международных расчётов осуществляется в безналичной форме посредством записей на счетах банков. Для осуществления

расчётов банки организуют свои зарубежные отделы и корреспондентские отношения с иностранными банками.

**Валютные курсы.** Международная торговля осуществляется с помощью валютных курсов — механизмов измерения национальных денежных эквивалентов, которые позволяют всем странам измерить на их основе свои товарообменные потоки.

**Валютный курс** — это выражение цены денежной единицы страны в денежных единицах других стран. Фиксирование валютного курса осуществляется либо в соответствии с золотым паритетом (гарантированным золотым содержанием национальной денежной единицы в условиях золотого стандарта), либо по международному соглашению. Для эпохи классического золотого стандарта были типичны устойчивые курсы на основе золотого паритета. Система устойчивых валютных курсов, базировавшихся на основе золотого паритета (с допустимым отклонением в пределах 1%), была закреплена в международной валютной системе, действовавшей после Второй мировой войны. Её составители исходили из того, что уровни цен во всех капиталистических странах в принципе будут развиваться в одинаковом направлении и одинаковыми темпами. Однако этого не произошло.

Валюта страны, способная свободно обмениваться на денежные знаки другой страны, называется *свободно конвертируемой*. Например, доллар США, евро и некоторые другие валюты почти во всех странах мира можно свободно обменять на национальную валюту. Однако если российский гражданин собирается в зарубежную поездку, ему придётся заранее поменять рубли на одну из свободно конвертируемых валют, так как в большинстве стран мира российские рубли к оплате не принимаются, т. е. рубль не является конвертируемой валютой. Исключение составляют страны СНГ (Белоруссия, Казахстан и др.).

В условиях хронической инфляции внутренняя покупательная сила валюты снижается. Но из-за различных темпов её развития относительная покупательная способность этой валюты, точнее курс валюты одних стран по отношению к курсам валюты других стран, повышается или понижается. Этот фактор учитывается на национальных и мировых торговых рынках.

В современных условиях после осуществления разного рода реформ сложилась довольно сложная мировая валютная система — форма организации международных валютных отношений.

Она закреплена межгосударственными соглашениями и включает:

- международные платёжные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия конвертируемости (обратимости) валют;
- режим работы валютных и золотых рынков;
- права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Для выявления универсальных критериев подобраны главные (опорные) единицы валюты, с которыми отдельные национальные валюты сохраняют свои соотношения, точнее, свой валютный курс.

Степень колебания валютных курсов неодинакова и изменяется от свободного колебания до регулирования в том или ином диапазоне. Причём некоторые страны поддерживают свой валютный курс в отношении одних валют в рамках определённого «коридора», а в отношении других свободно его меняют («валютная змея», «плавающий курс» и т. п.).

Валютный курс может быть колеблющимся, плавающим, фиксированным.

*Колеблющийся* — это курс валюты, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения.

*Плавающий* — разновидность колеблющегося валютного курса, предполагающего применение рыночного механизма валютного регулирования.

*«Валютная змея»* — определённый «коридор», позволяющий национальным валютам двигаться вверх-вниз в его пределах.

*Фиксированный валютный курс* — официально установленное соотношение между национальными валютами, основанное на определяемых в законодательном порядке валютных паритетах. Фиксированный валютный курс предполагает закрепление содержания национальных денежных единиц непосредственно в золоте, в долларах США, в международных валютных единицах (Специальные права заимствования в МВФ — СПЗ) или региональных валютах (евро) при строгом ограничении колебания рыночных курсов валют в пределах 1%. Например, Китай проводит политику «привязки» курса юаня (национальной валюты) к доллару США. Это позволяет ему иметь большие накопления в долларах от про-

даже своих товаров за рубежом. Кроме того, китайские товары конкурентоспособны из-за относительно невысокой цены (по отношению к доллару США). *Номинальный курс* – это нижний предел официального курса.

Курсы, по которым обмениваются валюты, определяются их спросом и предложением, которые постоянно меняются. Курс современных валют, помимо прочих факторов, зависит от потребности страны в импорте и её экспортных возможностей, конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке, экономической конъюнктуры, инфляционных процессов, степени стабильности политического состояния в стране и др. Долгосрочные колебания курса национальной валюты по отношению к валютам других стран влияют на конкурентоспособность национальных предпринимателей на внешнем рынке.

При обмене формируется цена данной национальной валюты, выраженная в конкретных денежных единицах других стран, которая получила название обменного или валютного курса, определяемого соотношением спроса и предложения. Цену, по которой банк, фирма или физическое лицо приобретают валюту, называют *курсом покупателя* (курсом покупки), а цену, по которой они её продают, называют *курсом продавца* (курсом продажи). Разница между этими ценами составляет прибыль банка. Среднее арифметическое двух курсов является средним курсом. Этот показатель используется и при экономических сопоставлениях на примерах отдельных стран. Также используется метод котировки двух иностранных валют по отношению к третьей (обычно к доллару США). Полученную таким образом цену называют *кросс-курсом*.

Помимо номинального, выделяют ещё и реальный валютный курс, показывающий соотношение, по которому товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны. *Реальный курс* показывает соотношение цен на товары в двух странах, выраженных в одной валюте.

Валютный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках. Если он растёт (реальное обесценивание одной валюты по отношению к другой), то это означает, что товары за рубежом стали относительно дороже и потребители будут покупать отечественные товары. Если он падает (реальное удорожание), значит, товары в данной стране подорожали и снизилась их конкурентоспособность.

## НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ экспорт ♦ импорт ♦ внешнеторговый оборот
- ♦ сальдо внешней торговли ♦ абсолютные преимущества
- ♦ сравнительные преимущества ♦ интернациональная стоимость
- ♦ теория трудовой стоимости ♦ валютный курс ♦ валютный «коридор»
- ♦ колеблющийся, плавающий, фиксированный курсы валюты
- ♦ свободно конвертируемая валюта ♦ кросс-курс
- ♦ номинальный и реальный курсы валют

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение экспорта, импорта, внешней торговли, сальдо внешней торговли.
- 2\*. Что является источником абсолютных преимуществ? Приведите конкретные примеры абсолютных преимуществ в разных странах мира.
- 3\*. В чём сущность теории сравнительных преимуществ?
- 4\*. Почему международное разделение труда выгодно для всех стран?
- 5\*. Подумайте, почему в XVIII–XIX вв. лидером по производству тканей были европейские государства, а в XX – начале XXI в. центрами текстильной промышленности стали Китай и страны Юго-Восточной Азии.
- 6\*. Почему Китай стал главной торговой державой XXI в.?
7. Расскажите о значении валютных курсов в международной торговле.
8. Объясните понятие «свободно конвертируемая валюта».
9. Какие виды валютных курсов вы знаете?
10. За счёт чего формируется прибыль в пунктах обмена валюты в банках?
11. Как влияет падение или рост курса национальной валюты на конкурентоспособность страны на мировом рынке? Приведите конкретные примеры.
12. **Творческое задание.** В СМИ в последнее время часто применяют термин «валютные войны». Напишите эссе или доклад, раскрывающий это понятие. Проиллюстрируйте своё сообщение на конкретных примерах мировой экономики.

## § 42. Свободная торговля и протекционизм. Всемирная торговая организация (ВТО)\*

**Свободная торговля и протекционизм.** В мировой торговле ещё с древних времён действуют две противоречивые тенденции – к либерализации внешней торговли и к усилению протекционистской политики. В периоды ровного поступательного развития

мировой экономики, как правило, преобладает тенденция свободной торговли. Но как только наступают трудные времена, правительства часто вводят протекционистские меры, повышая ввозные пошлины на импортные товары, ужесточая требования к вывозу капитала и т. д. Другие страны, естественно, принимают ответные меры по ограничению импорта из этой страны. В результате ущерб, нанесенный экспортным отраслям, как правило, перекрывает выгоды от ограничения импорта.

**Либерализм, или свободная торговля** – внешнеторговая политика государства, направленная на свободное, без вмешательства государства, развитие внешней торговли.

**Протекционизм** (от англ. protection – защита) – политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка, с одной стороны, и поощрение выхода национальных компаний на внешние рынки – с другой. Государство, проводя такую политику, ограничивает внешнюю торговлю.

В 1947 г. был создан предшественник ВТО – Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Его главными задачами были снижение торговых барьеров в любых формах в международном движении товаров и услуг. Высший орган ГАТТ – конференция по торговле, в которой участвуют все министры торговли стран-членов. Штаб-квартира располагается в Женеве (Швейцария). В 1994 г. ГАТТ был преобразован во Всемирную торговую организацию (ВТО).

**ВТО.** Основная цель ВТО осталась прежней – либерализация международной торговли на основе многостороннего механизма регулирования торговых связей, роста производства и торговли товарами и услугами, рационального использования источников сырья, сохранения окружающей среды. Руководящие органы ВТО – Конференция министров (высший орган ВТО), которая собирается каждые два года, Генеральный совет, Комитет по урегулированию разногласий, Комитет по торговой политике.

Под общим руководством Генерального совета ВТО действуют Совет по торговле товарами (Goods Council), Совет по торговле услугами (Services Council) и Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIP'S Council). Каждый из этих органов осуществляет наблюдение за функционированием соответствующих соглашений (приложения: 1А – Многосторонние соглашения по торговле товарами; 1В – Генеральное соглашение по тор-

гове услугами – ГАТС; IC – Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность) и может создавать вспомогательные органы, если это потребуется.

ВТО следует всем соглашениям, принятым ранее ГАТТ. Необходимо отметить, что все соглашения имеют подвижный характер и непрерывно совершенствуются подразделениями ВТО в соответствии с процедурами, а также условиями, диктующими необходимость их согласования. При этом любые торговые правила, зафиксированные в двусторонних переговорах, автоматически распространяются на все страны – члены ГАТТ (ВТО).

Многосторонние переговоры в рамках ГАТТ – ВТО получили название раундов. Их результатом было устранение импортных квот и снижение таможенных тарифов с 40% в 1948 г. до 5% в настоящее время. В 1986–1993 гг. в ходе «Уругвайского раунда» (последнего раунда торговых переговоров под эгидой ГАТТ) были подписаны наиболее важные соглашения по устранению барьеров и либерализации международной торговли, в том числе по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности. Этот раунд завершился подписанием Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

Всемирная торговая организация управляется непосредственно её членами и не является законодательным органом. Она позволяет странам организованно вести переговоры посредством форума. Для принятия решения требуется достижение консенсуса со стороны всех стран-участниц, поскольку правило большинства голосов в данном случае не действует.

Сейчас ВТО, которая стала более влиятельной организацией, чем ранее ГАТТ, является международной организацией по глобальному регулированию международной торговли путём применения эффективных средств, согласования обстоятельств и претворения в жизнь торговых правил. В состав этой организации входит 162 страны (2015 г.). На страны – члены ВТО приходится более 90% всей мировой торговли (табл. 11).

**Россия и ВТО.** Россия подала заявку на вступление в ВТО в 1993 г. и с тех пор вела переговоры со странами – участниками ВТО, которые имели торговые претензии к России. В результате в декабре 2011 г. между Россией и ВТО было подписано соглашение о её вступлении в эту организацию. Россия стала членом ВТО 22 августа 2012 г.

## СТРАНЫ – ЧЛЕНЫ ВТО (2013)

Регион мира	Число стран-участниц <sup>1</sup>	Число стран, подавших заявление о приёме <sup>1</sup>	Число потенциальных участников <sup>1</sup>
Всего	186 (90,6%)	27 (7,1%)	22 (1,0%)
В том числе:			
Африка	41 (1,8%)	4 (0,2%)	8 (0,2%)
Северная и Южная Америка	33 (19,9%)	1 (0,0%)	1 (1,0%)
Азиатско-Тихоокеанский регион	28 (30,0%)	10 (6,2%)	11 (0,7%)
Европа и СНГ	30 (44,3%)	16 (2,0%)	–

<sup>1</sup> В скобках указана доля стран в мировом экспорте.

России по наследству от распавшегося СССР досталась слабая вовлечённость в международную торговлю. Промышленность страны в 1990-е гг. была в тяжёлом состоянии. Торговать, кроме нефти, газа, леса и другого сырья, было нечем. Чтобы получить хотя бы минимальные объёмы валюты для развития страны, приходилось наращивать добычу нефти и газа для поставок на мировые рынки. Экспортировали также железную руду, цветные металлы и лес. Готовые изделия в структуре экспорта (в основном военная техника) составляли всего 3% общего объёма. Эта крайне нерациональная структура экспорта в значительной мере сохранилась, хотя в последние годы происходят позитивные изменения. В результате большую часть валютных поступлений дают нефть и нефтепродукты, газ, уголь, лесоматериалы, цветные и чёрные металлы. Экспорт сырья и энергоресурсов, по всей видимости, ещё долго будет основным источником валютных поступлений России (рис. 28).

Идеальной является ситуация, при которой страна вывозит товары с высокой добавленной стоимостью, т. е. готовые изделия, наукоёмкую продукцию. Но это невозможно для всех стран, поскольку они различаются по уровню развития факторов производства. Какого бы высокого уровня развития страна ни достигла,

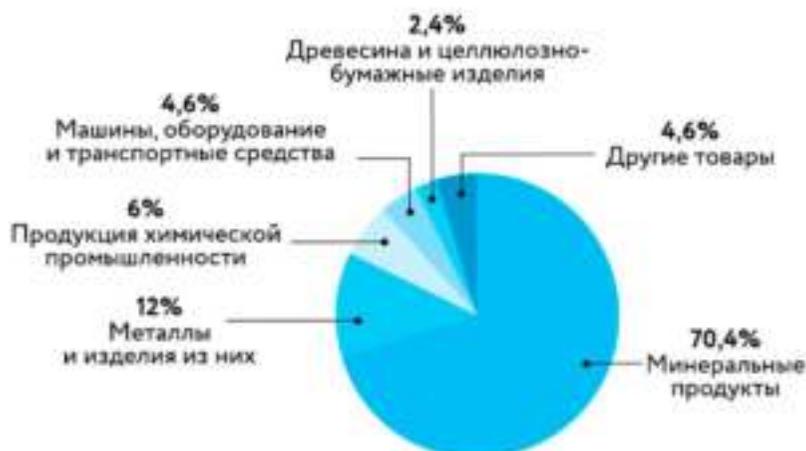


Рис. 28. Основные экспортные товары в России

всё равно какие-то изделия в другой стране будут производить на более высоком технологическом уровне и продавать их по более конкурентной цене (теория сравнительных издержек). По мере повышения уровня жизни (в результате роста доходов) приоритетной становится задача повышения общественной производительности, производительности отечественного труда и качества товаров. Это создаёт базу для модернизации и массового внедрения инноваций, что расширяет базу экспортного потенциала страны.

В своё время японские предприниматели сконцентрировали усилия на производстве единичных товаров по западным лицензиям. Доведя эти товары до совершенства, их стали поставлять на мировой рынок, не занятый другими странами (либо вытесняя конкурентов). В результате японские промышленные товары в 70-х гг. XX в. завоевали весь мир. Причём прорыв Японии на мировом рынке состоялся по ограниченному числу отраслей (автомобиле-, судостроение, электроника, полупроводники, современное технологическое оборудование и др.). Тем же путём пошла Южная Корея, затем – страны АСЕАН и Китай с Индией.

Современная политика России направлена на либерализацию внешнеторговой деятельности. Но сам процесс либерализации проходит крайне противоречиво. Часто на внешнеторговую деятельность вводятся ограничения путём принятия постановлений и инструкций различных государственных органов. А в условиях

кризиса нередко используются административные методы регулирования внешнеторговых связей — наращивание всевозможных пошлин, бюрократическое регулирование.

Перед современной Россией стоит очень сложная задача: с одной стороны, допустить конкуренцию иностранных товаров, чтобы повысить эффективность экономики, с другой — защитить отечественную промышленность от иностранной конкуренции. Однако защита отечественной промышленности должна осуществляться экономическими методами: субсидированием отраслей, в том числе сельского хозяйства, льготным финансированием и кредитованием предприятий в сфере мелкого предпринимательства, созданием крупного государственного сектора экономики, предприятия которого занимались бы образованием инфраструктуры, жилищным строительством и др. Однако пока структура отечественного экспорта и импорта крайне несбалансированна. Из общего объёма экспорта в настоящее время основная доля, как отмечено выше, приходится на нефть, газ, железорудные и цветные металлы, лес и т. п., а не на готовые изделия. Показатель «обрабатывающее производство» приходится в основном на ограниченные продукты, например автомобили (сборку иностранных марок в России). Большая доля приходится на поставки военной техники и запчастей к ней в страны — партнёры по военно-техническому сотрудничеству. Импортирует Россия в основном весь спектр продукции машиностроения, новые технологии, станки и инструменты, компьютеры, товары народного потребления самого широкого ассортимента, отчасти продовольствие.

Поэтому важнейшей задачей страны является становление новой технологической базы машиностроения, химической промышленности, переработка нефти и газа, лесной продукции, развитие лёгкой промышленности и фармацевтики, модернизация всей экономики, её инфраструктуры на инновационной базе. В этом случае отечественная внешняя торговля, её международные торговые позиции будут более весомыми на мировом рынке.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ♦ ГАТТ ♦ ВТО ♦ Совет по торговле товарами (Goods Council)
- ♦ Совет по торговле услугами (Services Council) ♦ Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIP'S Council)
- ♦ структура внешней торговли

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. С какой целью было создано ГАТТ (ВТО)?
2. Какие подразделения действуют в рамках ВТО? За что они отвечают?
3. Какие товары преобладают в экспорте России, а какие в импорте?
4. Напишите эссе (сочинение-размышление) на тему «Преимущества вступления России в ВТО».
5. Защищают ли высокие торговые пошлины национальные интересы?
6. Считаете ли вы структуру внешней торговли России рациональной? Что, на ваш взгляд, можно было бы в ней изменить?
7. Подготовьте презентацию о торговых войнах.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Международная торговля имеет огромное значение для экономик всех стран и практически для каждого человека. Она обусловлена мотивами выгоды, прибыли компаний, когда товар продаётся за границей по большей цене, чем на внутреннем рынке. Вывоз товаров из страны называется экспортом, ввоз — импортом. При этом государства стремятся сбалансировать величину стоимости экспорта и импорта, избегать роста отрицательного торгового сальдо. Мировая торговля значительно ускоряет процесс интернационализации факторов производства (производительных сил), способствует усилению процессов международного разделения труда, экономическому росту страны, её специализации, введению новых технологий, повышению производительности труда.
2. По мере развития национальной экономики возрастают её масштабы и эффективность, а это является стимулом для вывоза товаров и услуг на внешние рынки. При этом обеспечивается возможность экспорта готовых изделий и сокращение экспорта природных ресурсов. Объёмы мировой торговли в последние годы составляют свыше 40% совокупного мирового продукта, превышая 22 трлн долл. США (2017 г.). Темпы роста мировой торговли обгоняют темпы роста валового мирового продукта. Особенно быстро росли товарные потоки между тремя центрами традиционного капитализма: США — Западная Европа — Япония в 60–90-е гг. XX в.

3. В последнее десятилетие произошли существенные изменения в структуре мировой торговли. Лидирующие позиции занял Китай, который осуществляет глобальную торговую экспансию, вырвавшись на второе место в мире (после ЕС). В результате в настоящее время основной поток товаров и услуг на международной арене приходится на США, Китай, страны ЕС, Японию, Канаду, Австралию и Южную Корею, а также ряд быстро растущих экономик (Индия, Бразилия, ЮАР, группа АСЕАН).
4. В мировой торговле действуют две противоречивые тенденции — к либерализации внешней торговли и к усилению протекционистской политики. В периоды стабильного экономического роста, как правило, преобладает тенденция к либерализации. В периоды экономических спадов и кризисов правительства часто вводят целый комплекс протекционистских мер, что в конечном счёте негативно влияет на национальный рынок, обедняет ассортимент торговли, а иногда приводит к дефициту товаров.
5. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой международная торговля остаётся слабым звеном. В экспорте этих стран преобладают сырьевые товары, а в импорте — готовые машины, оборудование и продовольствие. Это касается и стран — участниц СНГ, которые в основном экспортируют сырьё. Общий спад производства, введение экспортного контроля, дезорганизация платёжной системы — основные причины сокращения объёмов внешней торговли.
6. Важную роль в международной торговле играет механизм валютных курсов, который обеспечивает автоматическое регулирование универсальной меры стоимости товаров и услуг, ввозимых или вывозимых страной (экспортно-импортные операции).
7. Регулирует международную торговлю Всемирная торговая организация (ВТО). С помощью переговоров страны на многосторонней основе сокращают торговые барьеры и упрощают механизмы мировой торговли. В то же время для дальнейшей либерализации торговли необходима разработка международной стратегии, которая будет противодействовать регионализму, ведущему в конечном счёте к новым разновидностям протекционизма.

8.

Россия в структуре международной торговли специализируется на экспорте сырья (нефти, газа, сырого леса, продукции ВПК и металлургии). Для изменения ситуации необходимо форсировать развитие современного машиностроения и станкостроения, осуществить диверсификацию всей экономики, создать современную инфраструктуру, решить проблемы территориальных разрывов региональной экономики. Только тогда может быть решена задача модернизации всей экономики, в том числе цифровизация (цифровая экономика), что позволит России занять достойное место в системе мировой торговли.

# 20

ГЛАВА

## РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Какое место занимает Российская Федерация в мировом хозяйстве?

Основные макрэкономические показатели России.  
Структура экспорта и импорта России.

### § 43—44. Место Российской Федерации в системе мирового хозяйства\*

**Общая характеристика экономики России.** Россия является крупнейшим государством мира (17 075 400 км<sup>2</sup>, или 11,46% площади всей суши Земли), численность населения на 2016 г. составляла около 147 млн человек (в 1999 г. — 148 млн человек).

Российская экономика — одна из крупнейших в мире. По размеру номинального ВВП Россия входит в десятку промышленно развитых стран (1,3 трлн долл. США в 2017 г., в 2014 г. — 1,8 трлн долл.). Основные направления отраслей промышленности: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых; целлюлозно-бумажное производство (лесные ресурсы России — крупнейшие в мире); издательская и полиграфическая деятельность; металлургическое производство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Страна обладает крупнейшими в мире запасами природного газа и является его основным производителем. Кроме того, Россия разделяет первое-второе места по объёму добываемой нефти, а по объёму её экспорта занимает второе место. В России находятся крупные месторождения угля, страна богата золотом, алмазами, платиной, свинцом, цинком, оловом, никелем и железной рудой.

В XXI в. Россия всё больше вовлекается в мировые хозяйственные связи, прежде всего через выход на внешний рынок нефти, газа, продукции металлургии и древесины.

**Основные макроэкономические показатели России.** Численность населения играет огромную роль в экономическом развитии страны. Динамика изменения численности населения России за последние двадцать лет была отрицательной – происходило медленное, но неуклонное сокращение населения. И только в 2014–2017 гг. наметился небольшой естественный прирост. Поэтому страна нуждается в притоке рабочей силы, что и происходит, в основном из новых государств – бывших республик СССР: Армении, Грузии, Азербайджана, Молдавии, Украины, Таджикистана, Киргизии. Их численность превышает 15 млн человек.

Как следствие деиндустриализации экономики производительных сил страны в 1991–2000 гг., показатель ВВП на душу населения в России снизился с 5 тыс. до 2,3 тыс. долл. США. Такой отрицательной динамики не было ни в одной другой стране, сопоставимой с Россией. Только в 2001 г. эта тенденция уменьшилась. С 2003 по 2008 г. показатель ВВП увеличился с 2,9 тыс. до 11,8 тыс. долл. США. В 2009 г. под влиянием мощного экономического спада произошло уменьшение ВВП на душу населения до 8,8 тыс. долл. США, в 2010 г. он составил 10,2 тыс., а в 2014 г. – свыше 13 тыс. долл. США, в 2016 г. показатель снизился до 8,9 тыс. долл. США.

Доля ВВП России в мировом валовом продукте незначительна. В 1991–2000 гг. она существенно сократилась и на 2016 г. составила не более 2%. Наибольший удельный вес России в мировом валовом продукте приходился на 2008 г., когда доля ВВП России составила 2,76%; в 2009 г. этот показатель (в условиях глобального кризиса) снизился до 2,17%. В абсолютных показателях (т. е. номинальный ВВП): в 1991 г. ВВП в Российской Федерации составил 2,6 трлн долл. США, в 1998 г. (в условиях дефолта) – 1,1 трлн, в 2008 г. – вырос до 1,7 трлн долл. США. В период 2010–2013 гг.

**ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ВВП РОССИИ  
(2000, 2010, 2014, 2015 гг.), %**

Доля в ВВП	2000 г.	2010 г.	2014 г.	2015 г.
сельского хозяйства	6,4	3,9	4,2	4,7
промышленности	39,6	34,7	31,9	31,8
сферы услуг	54,0	61,4	63,9	63,5

*Источник:* Составлено по данным Росстата и UNCTAD.

экономика возрастала, но темпы роста снижались. Стало ясно, что нужна другая модель экономического развития, но она не была предложена. Начиная с января 2014 г. на нашу экономику стали оказывать мощное влияние такие факторы, как украинский политический кризис, присоединение Крыма. Мировой кризис, начавшийся в 2008 г., негативно сказался на экономике России.

Данные таблицы 12 отражают тенденцию роста с 2000 по 2015 г. трёх секторов народного хозяйства. Все макроэкономические показатели в эти годы демонстрировали позитивную динамику, за исключением высокой инфляции (12%), однако в 2017 г. уровень инфляции не превышал 4%. Уменьшился государственный долг России. Если в 2000 г. этот показатель составлял 55% от ВВП, то в 2008 г. он был равен 9,7%, но вырос к 2016 г. и составил 15%.

**Место России в мировой экономике.** По состоянию на 2017–2018 гг. экономика России находилась на 38-м месте по уровню глобальной конкурентоспособности, а показатель индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) составлял 4,6.

Данные в таблице 13 отражают высокую динамику роста внешней торговли России на всём протяжении первого десятилетия XXI в. Объем товарного экспорта России за 2000–2008 гг. увеличился особенно интенсивно. Однако в 2009 г. экспорт России сократился до 303,3 млрд долл. США в результате падения цен на нефть на мировом рынке. Но это падение тогда имело непродолжительный характер, и в целом цены на нефть сохранились на высоком уровне (более 100 долл. США за баррель).

**ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УЧАСТИЯ РОССИИ  
ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ, млн долл. США**

Показатель	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объём экспорта	243798	354403	471606	303388	400630	496807	341465	281681
Доля в мировой торговле, %	1,74	2,05	2,34	1,96	2,11	2,12	1,61	1,47
Торговый баланс	118364	130917	179745	111585	151996	188930	148513	90009

*Источник:* Составлено по данным UNCTAD.

Необходимо отметить, что доля России в мировом товарообороте достаточно мала. В 2010 г. она составила всего 2,11% всей мировой торговли, а в 2016 г. — 1,47%.

Внешнеторговый баланс России последнее десятилетие является положительным, что свидетельствует о преобладании экспорта над импортом. Однако он несбалансирован и выходит за предел (+5–7%) общего внешнего товарооборота страны.

В товарной структуре экспорта России преобладают основные виды сырья. На их долю приходится от 64 до 77% экспорта страны в отдельные годы. Второе место занимает экспорт различных видов руды, металлов, драгоценных камней и немонетарного золота. На долю готовых изделий приходится менее 4% всего экспорта. В то же время страна импортирует фактически весь спектр машино-технических изделий, продовольствия и товаров народного потребления. Это свидетельствует о несбалансированности структуры народного хозяйства страны.

Больше всего Россия экспортирует свои товары в развитые страны — около 54%, около 31% приходится на развивающиеся страны и 13% экспорта — на страны с переходной экономикой. В прошедшее десятилетие участники СНГ перестали быть для России приоритетными партнёрами во внешнеэкономических связях. На передний план вышли страны ЕС (Германия, Италия, Франция), а также Китай, Индия, арабские страны.

## ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА РОССИИ, %

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Развивающиеся	26,2	27,2	30,2	32,6	34,2	22,4	26,3
С переходной экономикой	13,5	12,1	11,2	12,0	11,3	15,9	12,6
Развитые	54,6	53,0	51,8	50,1	49,6	61,8	53,2
Наименее развитые	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2

Источник. Составлено по данным UNCTAD.

География структуры российского импорта приведена в таблице 14. Среди партнёров России по импорту на первом месте находится развитые страны. Импорт из этой группы стран составил около 53% от всего его объёма (2016 г.). Сократилась доля импорта из стран с переходной экономикой, с 2003 г. они переместились на третье место. На второе место вышла группа развивающихся стран. Переходные страны (СНГ) по импорту сократили свою долю до 12,6% в 2016 г., но несколько увеличили этот показатель по итогам 2015 г. — 15,6% (это произошло в основном за счёт стран ЕАЭС).

В структуре импорта России наибольший удельный вес за период 2000—2014 гг. приходился на машины и транспортное оборудование (примерно 31%) и химические продукты (13%). Начиная с 2001 г. в импорте России преобладали машины и транспортное оборудование, причём их доля неуклонно возрастала, на втором месте — основные виды сырья, на третьем — пищевые продукты.

Показатели платёжного баланса России приведены в таблице 15.

У России положительное сальдо счёта «текущие операции», что свидетельствует о том, что она экспортирует товаров и услуг больше, чем импортирует. В 2016 г. положительное сальдо составило 22 446 млн долл. США. Сальдо счёта операции с капиталом и финансовыми инструментами в разные годы принимало и положительные, и отрицательные значения. Так, в 2014 г. из-за оттока капиталов за границу (в условиях мирового кризиса) оно было равно

## ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ, млн долл. США

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Счет текущих операций	45 382	84 389	67 452	97 274	71 282	33 428	57 513	68 829	25 543
Счет операций с капиталом	11 047	-12 387	-41	130	-5 218	-395	-42 005	-309	-764

Источник. Данные взяты с сайта Банка России.

–42 005 млн долл. США, а в 2016 г. составило уже –764 млн долл. США.

На основе ряда ключевых данных можно определить *показатель экспортной квоты* России. Его рассчитывают по формуле:

$$\frac{\text{Общий объем экспорта за год}}{\text{Объем номинального ВВП за год}} \times 100.$$

Таким образом, экспортная квота России за 2016 г. составляет:

$$\frac{281\,681}{1\,283\,542} \times 100 = 21,9.$$

Экспортная квота в 2016 г. составила 21,9%, это довольно высокий показатель, свидетельствующий о значительной вовлечённости российской экономики в международную торговлю. По аналогичной формуле рассчитывается и *импортная квота*. Она показывает импортную зависимость страны от внешнего фактора, т. е. мировой экономики. В 2016 г. импортная квота составила 14,9%.

В качестве показателей участия страны в международной торговле принято использовать индексы концентрации и диверсификации экспорта и импорта страны. Их применение к внешней тор-

**ИНДЕКСЫ КОНЦЕНТРАЦИИ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА  
И ИМПОРТА РОССИИ**

Индекс	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
концентрации экспорта	0,352	0,366	0,377	0,382	0,377	0,370	0,316	0,305
диверсификации экспорта	0,663	0,655	0,639	0,611	0,608	0,622	0,645	0,647
диверсификации импорта	0,335	0,330	0,338	0,351	0,346	0,317	0,281	0,276
концентрации импорта	0,062	0,060	0,063	0,068	0,063	0,058	0,052	0,055

Источник: Составлено по данным UNCTAD.

гове России позволяет идентифицировать соответствующие показатели (индексы концентрации и диверсификации) (табл. 16).

*Индекс концентрации экспорта* показывает, насколько широкий спектр товаров экспортирует страна. У России этот показатель к 2016 г. сократился до 0,305, что говорило о сужении категорий экспортируемых товаров. В 2013 г. индекс концентрации экспорта равнялся 0,37. В то же время *индекс диверсификации экспорта* показывал отклонение товарной структуры экспорта страны от структуры мирового экспорта. У России этот показатель был достаточно высок — 0,647 в 2016 г. Это означало, что экспорт России отклонялся от структуры мирового экспорта, т. е. страна вывозила ограниченную группу товаров. В этом отношении товарная структура российского экспорта была идентична соответствующей структуре классической развивающейся страны.

*Индекс концентрации импорта* показывает, какие товары импортирует страна. У России этот показатель был очень низкий — всего 0,055 в 2016 г., что говорило об узком спектре товарного им-

## ИНДЕКС УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ, %

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Индекс	100	138,2	159,7	194,5	203,1	189,6	182,1	138,7	133,0

Источник. Составлено по данным UNCTAD.

порта. *Индекс диверсификации импорта* показывал отклонение товарной структуры импорта страны от структуры мирового импорта. В 2016 г. индекс диверсификации импорта России составил 0,276. Это означало, что импорт товаров в Россию незначительно отклонился от структуры мирового импорта.

Условия торговли страны определяются соотношением цены её экспортного товара к цене её импортного товара. В результате выводится индекс условий торговли (табл. 17). В России этот показатель начиная с 2000 г. рос и в 2016 г. составил 133%, что свидетельствовало об увеличении цен на импортные товары по сравнению с ценами на экспортные товары. Это негативно сказывалось на бюджете семей и ещё больше — на экономике страны. Дело в том, что страна покупала импортные товары либо по ценам выше тех, по которым они продавались на внешних рынках, либо по завышенным внутренним ценам (что особенно характерно для российских компаний). В результате снижался уровень жизни населения, нарушались действующие правила ВТО, происходил отток капитала за границу.

В экономическом развитии современной России становится особенно актуальным импортозамещение. *Импортозамещение* — это замена на рынке товаров иностранного производства отечественными. Финансовую поддержку проектам импортозамещения оказывает Фонд развития промышленности. В частности, усилилась поддержка государством сельского хозяйства,

## НОВЫЕ СЛОВА

♦ платёжный баланс ♦ экспортная квота ♦ импортная квота

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. В дополнительных источниках информации найдите современные макроэкономические показатели России и на их основе составьте картину современной российской экономики.
2. Проанализируйте динамику ВВП страны в период 1991–2010 гг. В чём причины деиндустриализации экономики в 1994–2000 гг.? Какие внутренние и международные факторы содействовали росту российской экономики в 2001–2008 гг.?
3. Каковы международные экономические позиции России?
4. Сравните товарную структуру экспорта и импорта нашей страны. Сделайте выводы.
5. Назовите основных торговых партнёров России в период с 2000 по 2014 г. и с 2014 г. по настоящее время. Какие изменения вы заметили?
6. Напишите реферат на одну из тем:  
«Место и значение экономики России в системе мировой экономики. Современные положения и перспективы»;  
«Приоритетные направления внешнеэкономической деятельности Российской Федерации».

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Россия существенно отстаёт по ряду показателей от ведущих экономических держав мира (США, Японии, Германии, Китая), но при этом входит в десятку самых крупных экономик мира. За последнее десятилетие произошли значительные позитивные изменения в экономике России. Увеличились экспорт и импорт, активно развивается сектор услуг, который составляет большую часть ВВП России. Страна стала динамичнее участвовать в международной торговле.
2. Россия по-прежнему остаётся сырьевой державой, получая большую часть прибыли от экспорта нефти, газа и других ресурсов. Отрасли обрабатывающей, машинно-технической, химической промышленности развиваются очень медленно.
3. Мировой экономический кризис 2008 г. негативно повлиял на экономику страны. Многие экономические показатели снизились, а некоторые и сократились почти в два раза (в том числе темпы роста товарооборота).

Внешнеторговая политика России за 2008–2017 гг. претерпела некоторые изменения. В результате, вплоть до 2015 г. показатель внешнеторгового оборота на душу населения несколько возрастал. Это свидетельствовало об увеличении масштабов экономики, причём экспорт страны возрастал быстрее, чем импорт. Хотя эта тенденция развивалась за счёт экспансии сырьевого сектора, тем не менее, она оказывала благоприятное воздействие на экономику в целом, способствовала притоку в страну иностранного капитала. Кризис, начавшийся с конца 2013 г., усугублённый западными санкциями против России, обесценил российскую валюту (до 40%), сократил экспорт, ухудшил кредитные возможности страны на мировом финансовом рынке. Медленный рост экономики начался с конца 2017 г. – начала 2018 г. Экономическому росту и внешней торговле будут содействовать политика диверсификации экономики, производство отечественной продукции. Следует отметить, что Россия относится к группе стран с относительно открытой экономикой. Экономика страны всё ещё сильно зависит от ввозимых машин, станков и инструментов, оборудования, сырья и т. д. Но сокращение импорта административными мерами ухудшит ситуацию в стране с продовольствием и товарами широкого потребления, приведёт к росту цен и т. д. Поэтому необходимо делать акцент на производство отечественных товаров по самой широкой номенклатуре, а не импортировать их из азиатских стран (одежда, обувь, оборудование и т.д.).

# 21

ГЛАВА

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Сущность и содержание глобальных экономических проблем.

Что такое неравное потребление?

### **§ 45—46. Глобальные экономические проблемы современности\***

Современная глобализация — это процесс формирования в мире единого экономического, политического и культурного пространства, процесс интеграции всего человечества и образования мирового сообщества.

В экономической сфере это проявляется в том, что происходит интернационализация производства, развиваются всё более тесные взаимосвязи и взаимозависимость национальных хозяйств. Как следствие, технологические цепочки работающих друг на друга фирм распространены по всему земному шару. Всё это порождает огромные непрерывные потоки денег, капиталов, товаров, информации и людей между странами. Ведущую роль начинают играть международные транснациональные корпорации и крупнейшие международные финансово-кредитные институты — банки, валютные биржи, фонды и др. Можно ли однозначно утверждать, что глобализация имеет только плюсы? И да, и нет. Процесс глобализации сложен и противоречив.

В настоящее время мировая экономика не смогла решить основные экономические задачи — проблемы экономической отсталости, продовольственную и энергетическую. Всё более обостряется экологическая проблема (загрязнение почвы, воды, воздуха), исчезают леса, наступают пустыни, меняется климат.

В Докладе ООН о человеческом развитии сказано, что «чистая и безопасная среда — право, а не привилегия. Включение экологических прав в национальные конституции и законодательство может быть эффективным не в последнюю очередь потому, что даст возможность людям защищать такие права. Экологические нормы содержатся в конституциях по меньшей мере 120 стран. И во многих странах, где экологические права детально не прописаны, фундаментальное право на здоровую окружающую среду выводится из общих конституционных положений в отношении личных прав.

Конституционное признание равных прав на здоровую окружающую среду содействует равенству за счёт того, что доступ более не ограничивается лишь теми, кто может себе это позволить. Введение этого права в правовую структуру может воздействовать на приоритеты правительства и выделение ресурсов.

Наряду с юридическим признанием равных прав на здоровую, хорошо функционирующую окружающую среду необходимо наличие содействующих этому институтов, включая справедливый и независимый суд и право на получение информации от правительств и корпораций. Международное сообщество также всё в большей степени признаёт право на экологическую информацию».

Вопрос ограничения выброса парниковых газов в атмосферу непосредственно связан с глобальным потеплением климата, порождающим значительные риски ухудшений условий жизни. По общему мнению, чтобы изменить ситуацию с глобальным потеплением к лучшему, требуется существенное сокращение выбросов парниковых газов, а это непосредственно связано с вопросами качества экономического роста, его устойчивым характером.

### ЭТО ИНТЕРЕСНО!

12 декабря 2015 г. 196 стран — участниц климатического саммита в Париже подписали Соглашение, направленное на сокращение выбросов парниковых газов. Стратегическая цель Парижского соглашения — удержание прироста глобальной средней температуры к концу XXI в. в пределах «нормального

ниже» 2 градуса Цельсия сверх доиндустриальных показателей и «приложение усилий» в целях ограничения роста температуры на уровне 1,5 градуса Цельсия.

В отличие от Киотского протокола 1997 г., который предполагал жёсткое ограничение объёмов выбросов парниковых газов национальными квотами, Парижское соглашение представляет собой перечень национальных программ по обеспечению достижения его целей. Эти программы различаются. Приведём некоторые из них.

- Россия планирует к 2030 г. сократить выбросы парниковых газов до 70% по сравнению с уровнем 1990 г.
- Страны ЕС намереваются к 2040 г. снизить объёмы выбросов на 40% по сравнению с уровнем 1990 г.
- США обязуются к 2025 г. сократить выбросы парниковых газов на 26–28% по сравнению с уровнем 2005 г.
- Китай планирует к 2030 г. достичь пика выбросов CO<sub>2</sub>, сократить выбросы CO<sub>2</sub> на единицу ВВП на 60–65% по сравнению с 2005 г., достичь уровня использования первичной энергии в 20% за счёт наращивания применения атомной энергии.
- Япония обязуется сократить к 2030 г. выбросы парниковых газов на 25,4% по сравнению с уровнем 2005 г.

Уменьшение выбросов загрязнений требует принятия затратных программ по «очистке» выбрасываемых парниковых газов, на которые не готовы пойти некоторые страны.

Такой же острой остаётся проблема продолжающейся гонки вооружений, международной торговли оружием и сокращения ядерного потенциала тех стран, которые им обладают, строительства крупных военно-промышленных объектов и т. д.

Эти колоссальные непродуцируемые расходы особенно контрастно выглядят на фоне сохраняющейся бедности и нищеты большей части населения развивающихся стран. Так, в 2014 г. чрезвычайная ситуация с нехваткой продовольствия сложилась в 36 странах, в основном в Африке к югу от Сахары и в Южной Азии.

Неравное потребление – глобальная проблема современности. На менее чем 1% населения мира, согласно данным ООН, в 2015 г. пришлось 61% всего богатства. Это свидетельствует о тенденции углубления неравенства и повышения уровня нищеты. И это несмотря на снижение уровня бедности и нищеты в мире в 2000–2015 гг. Неравномерность развития различных стран обусловлена разным уровнем развития факторов производства, географическими, климатическими, природными условиями и т. д.

В 2010 г. произошло мощное землетрясение на Гаити — одной из самых бедных стран мира. По своим разрушительным последствиям это землетрясение, безусловно, является событием, возможно, одним из наиболее глобальных за последнее столетие. Столица Гаити город Порт-о-Пренс была стёрта с лица земли. По официальным подсчётам, число жертв землетрясения превысило 223 тыс. человек, ранения разной степени тяжести получили около 320 тыс. человек, почти 3 млн гаитянцев лишились крыши над головой. Государство оказалось не в состоянии помочь своему населению, власть фактически была парализована. И только международная помощь, в том числе российская, помогла как-то улучшить ситуацию.

Высокий уровень жизни — удел всего лишь приблизительно 1 млрд человек (из 7,1 млрд всего населения мира в 2015 г.). Данную ситуацию некоторые аналитики называют «теорией золотого миллиарда», обосновывая её тем, что ограниченные ресурсы Земли могут обеспечить нормальную жизнь только для 1 млрд человек, живущих в развитых странах. Получается, что остальным людям нет места на Земле.

Бедность — это отражение несправедливости и неравенства в мире. Для второй половины XX в. были характерны огромный скачок промышленного производства, предельное развитие всех естественных и приобретённых факторов производства, использование в самых широких масштабах передовых достижений науки, техники и технологий. В XXI в. происходит ускорение научно-технического прогресса, появляется реальная возможность решить многие социально-экономические задачи. Тем не менее бедность и нужда — извечная проблема человечества — сохраняются и в наше время. В периоды мировых кризисов бедность ещё более усиливается. В это же время растёт безработица, уменьшается заработная плата, сокращаются государственные социальные программы.

Неравномерная структура распределения приводит к смещению ценностей в обществе. Важным является то, чем человек владеет, а не то, какими знаниями и способностями он обладает. Это типичные свойства потребительского общества, теряющего духовно-нравственные ориентиры.

Безудержные темпы роста потребления связаны с непрерывным ростом производства, использованием всё больших объёмов

невозобновляемых природных ресурсов. В результате объём сжигаемых ископаемых видов топлива в мире увеличился почти в 8 раз с 1950 г., и на долю богатейшей пятой части населения мира приходится 53% его общего объёма. Ежегодный объём выбрасываемого в атмосферу углекислого газа в расчёте на душу населения в Соединённых Штатах составляет 21 т, в Китае — 3,5 т, в странах южнее Сахары — 0,1 т.

Ребёнок, родившийся сегодня в Нью-Йорке, Париже или Лондоне, потребляет товаров и услуг, генерирует отходов и загрязняет в течение своей жизни столько же (если не больше), сколько 50 детей в развивающихся странах. По несчастливому стечению обстоятельств те, кто потребляет меньше, вынуждены нести всю тяжесть последствий экологического ущерба.

Неравенство в потреблении материальных благ — главная черта мирового развития. Так, в США потребление товаров и услуг достигло рекордного уровня в 100 трлн долл. США, что в 21 раз превысило показатель 1965 г. При этом  $\frac{3}{4}$  населения за этот период увеличили потребление только в 2 раза. Соответственно усилился глобальный разрыв между богатыми и бедными: 80% объёма мирового потребления приходится на 20% населения мира. А во многих странах населению предлагается товаров и услуг даже меньше, чем 20–30 лет назад.

Социальное расслоение значительно возросло в последнюю четверть XX в. и в XXI в. Это в одинаковой мере касается и развитых, и переходных, и развивающихся стран. В последних двух типах стран уже произошло выделение «социального ядра» — богатого слоя общества, монополизировавшего политическую власть. Уровень потребления этого «ядра» приближается к среднему уровню развитых стран. Одновременно большинство населения в этих странах остаётся чрезвычайно бедным. К началу 2018 г. около 1 млрд человек не имели возможности удовлетворить свои базовые потребности, жили за чертой бедности.

Основа жизни каждого человека — питание. Человеку необходимо потреблять определённое количество калорий для поддержания нормальной жизнедеятельности организма. Недопотребление продуктов и питьевой воды — проблема многих стран. С начала XXI в. наметилась тенденция к ухудшению продовольственной ситуации в мире, что связано с сокращением посевных площадей в развитых и развивающихся странах. Особенно заметными эти про-



Рис. 29. Глобальные социально-экономические проблемы

цессы были в ряде африканских и крупных латиноамериканских стран. Это ведёт к сокращению производства продовольствия и его удорожанию, что также сказывается на жизни бедной части населения.

Из почти 6 млрд человек, проживающих в развивающихся странах, почти треть живёт в антисанитарных условиях, другая треть не имеет доступа к доброкачественной питьевой воде; четверть населения не имеет элементарного жилья, а пятая часть не охвачена медицинским обслуживанием. Подавляющее большинство бедного населения передвигается только пешком и не имеет никакого транспорта.

Богатая пятая часть населения мира потребляет около 50% всего объёма мяса и рыбы, а на долю беднейшей части приходится лишь 7% этих продуктов. Средняя норма дневного потребления протеннов (белков) в странах ЕС составляет 150 г, в странах южнее Сахары — 38 г. В странах с наивысшим уровнем доходов вырабатывается 65% общего объёма производимой в мире электроэнергии (рис. 29).

ООН исходит из того, что новые модели потребления, социализация, коллективизм и солидарность — основные направления решения проблем бедности и нищеты. Проблема заключается не столько в том, что нужны более высокие или более низкие темпы потребления, а в том, что нужна качественно новая модель потреб-

ления – потребление в интересах развития человека. Эта модель предполагает:

- повышение уровня потребления населения в бедных странах мира;
- переход к более устойчивым формам потребления, способствующим сокращению масштабов экологической катастрофы, повышению эффективности использования и восстановлению ресурсов, включая источники пресной воды, землю, рыбные запасы и леса;
- защиту прав потребителей на получение информации о безопасности продуктов и доступ к необходимым товарам;
- отказ от форм потребления, оказывающих негативное воздействие на жизнь общества и содействующих расширению масштабов неравенства и нищеты;
- более справедливое распределение обязанностей между странами по сокращению масштабов ущерба окружающей среде, а также снижению уровня нищеты населения.

Для решения этих задач в докладе ООН (2010) предлагалось обеспечить адекватные уровни потребления для всего населения; поддержать технологические новинки, позволяющие развивающимся и переходным странам изменить производственные процессы, загрязняющие окружающую среду; повысить информированность общества о современных моделях потребления; создать и поддержать соответствующий механизм регулирования и укрепить механизмы международного сотрудничества.

#### НОВЫЕ СЛОВА

- ◆ глобальные проблемы человечества
- ◆ неравное потребление
- ◆ новые модели потребления

#### ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Перечислите известные вам глобальные проблемы человечества, связанные с экономикой.
2. Решение каких глобальных проблем требует значительных финансовых затрат?
3. Какова численность населения, имеющего высокий уровень жизни?

4. Приведите примеры неравенства в потреблении в конкретных странах.
5. В чём заключается сущность новой модели потребления?
6. Проанализируйте схему (рис. 29). Какие современные социальные проблемы могли бы дополнить эту схему? Проведите исследование, как влияет на экономику стран Евросоюза проблема беженцев? Используйте для своей работы данные из СМИ и сети Интернет.
- 7\*. Напишите эссе на одну из тем:
  - «Глобализация: плюсы и минусы»;
  - «Проблема неравенства в потреблении: пути её решения»;
  - «Виновато ли человечество в глобальном потеплении?»;
  - «Альтернативная энергетика — путь решения глобальной энергетической системы»;
  - «Биологическое топливо — благо или вред для человечества?».

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Глобальные проблемы тесным образом связаны с экономическими проблемами. Так, многие экологические проблемы вызваны неразумной хозяйственной деятельностью человека или чрезмерными военными затратами, в то время как следует искать разумный компромисс между людьми, а также между людьми и природой.
2. Противоречия в развитии современной цивилизации стали причиной таких глобальных проблем, как голод, бедность и нищета. Ими охвачено около 1 млрд человек, проживающих на Земле. Напомним, что если сократить военный бюджет, который составляет 1,4 трлн долл. США, вдвое, то проблему продовольствия для бедных стран можно решить в течение трёх лет.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

### **Алгоритм работы с кейсом**

1. Прочитайте кейс дважды: один раз, чтобы получить общее представление, и второй раз, чтобы разобраться в фактах. Внимательно проанализируйте цифры, факты, таблицы и графики, если они приведены в тексте.
2. Составьте список проблем, с которыми придется иметь дело.
3. Оцените и объясните цифровые данные.
4. Определите, какие знания вам нужны для решения проблемы.
5. Составьте логическую цепочку причинно-следственных связей, которые привели к возникновению проблемы.
6. Предложите решение проблемы, подкрепив свое высказывание аргументами.
7. Составьте схемы, таблицы, графики, презентации, которые раскроют сущность вашего решения.
8. Предложите очередность решения проблем по приоритетам.
9. Не предлагайте заведомо невыполнимых решений.
10. Контролируйте свой план действий.

### **Алгоритм написания эссе на экономическую тему**

1. Внимательно прочитайте и проанализируйте все предложенные цитаты для написания эссе.
2. Выберите наиболее подходящую для вас тему. Советуем при выборе высказывания принимать во внимание следующий ряд обстоятельств.
  - При написании эссе необходимо использовать знания курса экономики — понятия, теоретические положения. Учащийся должен знать теоретический материал по теме и оперировать понятиями по этой теме, иметь личный опыт или уметь привести аргументы из общественной жизни или истории.

- Очень важно соотнести выбранную тему с предложенным контекстом ее раскрытия, то есть понять, в каком ключе излагать свою мысль: с уклоном в историю, право или экономику.
  - Необходимо, чтобы в эссе прослеживалась логика. Эссе предполагает логически связанное рассуждение, в заключение которого делаются определенные выводы, поэтому в случае затруднений в создании подобной логической основы эссе целесообразно подумать о выборе иного высказывания.
3. Определите главную мысль высказывания. Для этого важно установить тематическую связь высказывания с курсом экономики.
  4. Подберите теоретический материал по данной теме. Определите, какими понятиями вы будете пользоваться, какие теоретические положения вам нужно раскрыть.
  5. Определитесь, согласны вы или нет с высказыванием, приведите аргументы за и против.
  6. Для каждого аргумента подберите примеры, факты из общественной жизни, истории или личного опыта. Именно реальные факты, а не абстрактные рассуждения (что является одной из типичных ошибок при написании эссе).
  7. Проверьте, есть ли логическая связь между частями эссе.
  8. Сформулируйте обобщающий вывод.

### План написания эссе

*Введение.* Необходимо кратко изложить актуальность проблемы и перефразировать высказывание своими словами (Смысл высказывания состоит в том, что...).

*Основная часть.* Вы должны согласиться с высказыванием или опровергнуть его, при этом аргументировать свою точку зрения. Можно начать с «Я согласен(а)/Я не согласен(а)».

*Работа с тезисом,* которая включает следующее:

1. Высказывается позиция (Я считаю, что...) или риторический вопрос (А не задумывались ли вы над тем...?).
2. Указываются причины (Потому что...).
3. Приводятся аргументы (Это можно подтвердить следующими примерами...).
4. Устанавливаются взаимосвязи (В связи с этим...).

*Вывод*, в котором должно содержаться краткое изложение мысли. Также возможно связать полученные выводы с будущим страны, мира, общества.

## Деловая игра «Защита прав потребителей»

**Цели деловой игры:** знакомство с Законом РФ «О защите прав потребителей».

### Задачи деловой игры:

- 1) формирование представлений о действиях продавцов и покупателей в различных ситуациях;
- 2) исполнение ролей покупателя, продавца, адвоката для накопления личного социального опыта;
- 3) формирование навыка планирования своей деятельности, постановки задачи и выполнения ее в соответствии с самостоятельно разработанным алгоритмом действий;
- 4) формирование культуры общения, умения вести дискуссию, оперируя аргументами и фактами;
- 5) формирование навыка поиска информации в Интернете, отбора необходимых сведений, применение полученных знаний на практике.

Найди в Интернете текст закона РФ «О защите прав потребителей» и ознакомься со статьями 15–25 (они понадобятся для игры).

### Задание:

- 1) Покупка платья и его возврат (обмен), так как не понравился фасон. Качество товара надлежащее, платье не надевали, есть этикетка и чек.
- 2) Возврат в магазин сапог, которые были куплены на распродаже в мае, их носили в ноябре, но отвалилась подошва. Чека нет, но сохранилась коробка. Оплата производилась с помощью кредитной карты.
- 3) Замена холодильника, который перестал работать до истечения срока гарантии.

Учащиеся выбирают роли: покупателей, друзей и членов семьи покупателей, продавца в зале и начальника отдела продаж, адвокатов, независимых экспертов.

### **Примерные вопросы:**

- 1) Можно ли вернуть купленный товар (исключить категорию товаров, не подлежащих обмену и возврату)?
- 2) В какие сроки возможен обмен или возврат товара (ссылки на статью закона)?
- 3) Какие документы понадобятся для возврата или обмена товара?
- 4) Как будет проходить процедура возврата денег, если товар невозможно будет заменить и его примут обратно в магазин?
- 5) Как можно доказать, что обувь испорчена не по вашей вине, а имела заводской брак?
- 6) Как доказать, что покупка произведена именно в этом магазине, если чек потерян?
- 7) Кто будет платить за доставку сломанного холодильника в сервисный центр или в магазин?

Ответы на вопросы готовят все стороны: покупатели, продавцы, юристы. Роль независимых экспертов будет состоять в том, чтобы оценить, какая из сторон была убедительнее, кто лучше овладел тонкостями Закона РФ «О защите прав потребителей».

### **Ход игры**

*Блок 1.* Покупательница приносит *платье*, которое ей разонравилось.

*Блок 2.* *Сапоги* были куплены в конце мая, а развалились в ноябре.

*Блок 3.* *Холодильник* перестал работать до истечения срока гарантии.

### **Итоги игры**

Расскажите о том, какой опыт вы приобрели в ролевой деловой игре, что было полезным для вас, о чем еще из области защиты прав потребителей вы хотели бы узнать. Независимые эксперты выносят свой вердикт, выбирая победителя игры по следующим критериям:

- 1) степень осведомленности в вопросе;
- 2) умение вести дискуссию и доказывать свою точку зрения.

## Проект «Мой бизнес-план»

1. Бизнес-идея — основа бизнес-плана. Она должна коротко и ёмко отражать намерения предпринимателя. Например: «Я буду вязать детские вещи для продажи».
2. Правильный выбор бизнес-идеи — залог успеха. Поэтому необходимо изучить потребность рынка в вашей продукции. Не стоит перенимать идею у своих знакомых: «Буду продвигать сайты в Интернете, как мой друг». Ведь успех другого предпринимателя, скорее всего, свидетельствует о том, что эта ниша на рынке уже занята. Ваша бизнес-идея должна быть оригинальной. *Для облегчения выбора заполните таблицу.*
3. Бизнес-идея должна подходить вам лично, учитывать ваши умения, навыки, собственные ресурсы. Кроме того, воплощение этой идеи должно приносить вам удовольствие. Часто бывает, что хобби людей становятся основой их успешного бизнеса.
4. Перед началом бизнеса нужно изучить потенциальных клиентов и подумать, чем вы могли бы их заинтересовать. Для этого нужно иметь чёткое представление о конкретных потребностях клиентов, об уровне их доходов, примерно представлять, какую цену они готовы заплатить за ваш товар или услугу.
5. Необходимо узнать о конкурентах в вашем бизнесе, изучить их формы и методы работы, средний уровень цен. Если ваша идея отличается оригинальностью, возможно, вам удастся избежать прямой ценовой конкуренции. Продумайте виды неценовой конкуренции.
6. Обязательно просчитайте возможные риски.
7. Продумайте организацию бизнеса. Составьте списки необходимого оборудования и материалов. Подсчитайте собственные ресурсы. Узнайте, во что вам обойдутся заёмные средства или аренда. Какой период времени пройдёт от начала бизнеса до получения первой прибыли от реализации товара?
8. Составьте таблицу доходов и расходов. Расходы сгруппируйте по видам, например:
  - арендная плата;
  - сырьё и материалы;

- транспортные расходы;
- коммунальные платежи;
- заработная плата работников;
- ремонт оборудования;
- амортизация.

Расходы и доходы лучше подсчитывать ежемесячно. Если в вашей сфере деятельности работают конкуренты, то, узнав среднюю цену, вы сможете примерно рассчитать планируемый доход. Узнайте ставки налогов, которыми облагается ваш бизнес. Включите налоги в статью расходов. Не забудьте открыть счёт в банке, узнайте банковскую комиссию по переводу платежей.

## 9. После этого можно приступать к оформлению бизнес-плана.

Он включает следующие разделы:

1) **Личные данные предпринимателя:** ФИО, дата рождения, адрес, паспортные данные.

2) **Описание бизнеса:** подробное изложение бизнес-идеи с аргументацией спроса на ваш товар или услугу, описание потенциальных клиентов.

3) **Организация бизнеса:** в какой юридической форме вы планируете его зарегистрировать, будут ли у вас наёмные работники, кто будет вести бухгалтерию, оказывать транспортные услуги, будете ли арендовать помещение или используете собственное жильё и т. п.

4) **Конкурентоспособность:** опишите, в силу каких причин вы считаете свой бизнес успешным, что поможет вам выиграть в конкурентной борьбе.

5) **Риски:** необходимо описать возможные риски, которым может быть подвержен ваш бизнес. Например, удорожание сырья, появление конкурента с более масштабным производством и т. п.

6) **Расходы по созданию бизнеса:** описание расходов на приобретение оборудования и материалов (по каждой статье отдельно), указание объёма собственных средств и привлечённых (кредитов, на каких условиях берёте кредит) и т. п.

7) **Расчёт дохода:** бухгалтерские издержки, бухгалтерская прибыль. (Обязательно включить налоги!)

Бизнес-идея	Объективные факторы		Субъективные факторы	
	Почему мой бизнес будет успешным?	Почему мой бизнес может не быть успешным?	Почему мне стоит этим заниматься?	Почему мне не стоит этим заниматься?

### Темы исследовательских (проектных) работ

1. Приватизация 1990-х гг. в России.
2. «Индекс биг-мака» как способ определения паритета покупательной способности.
3. Исследование интенсивных факторов развития одной из отраслей экономики страны.
4. Применимо ли к экономике России выражение «ресурсное проклятие»?
5. Экономические санкции против России: зло или благо?
6. Что дало экономике России вступление в ВТО?
7. Кем быть? (Исследование рынка труда в России.)
8. Современные торговые войны.
9. В чём секрет успеха транснациональных корпораций?
10. Исследование предприятий малого бизнеса в своём районе (структура по сферам бизнеса, количеству занятых и т. п.).
11. Место и значение экономики России в системе мировой экономики. Современные перспективы.
12. Приоритетные направления внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.

## Словарь терминов и определений

**Активы** — всё имущество, принадлежащее юридическому лицу или предпринимателю.

**Акцизы** — налог, устанавливаемый преимущественно на предметы массового потребления, а также услуги. Как правило, включается в цену товаров или тарифа на услуги.

**Акция** (от голл. *aktie*, от нем. *Aktie*) — ценная бумага, представляющая собой свидетельство о вложении определённой доли капитала или средств в акционерное общество и дающая право на получение некоторой части его прибыли в виде дивиденда.

**Банк** (от итал. *banco* — лавка, стол, на которых менялы раскладывали монеты) — финансово-кредитный институт, основной функцией которого является оказание финансовых услуг юридическим и физическим лицам.

**Бонус** (от лат. *bonus* — добрый, хороший) — дополнительное вознаграждение, поощрение, надбавка к выплате, премия.

**Бюджет** (от старонормандского *bougette* — кошель, сумка, кожаный мешок) — схема доходов и расходов определённого лица (семьи, бизнеса, организации, государства и т. д.), устанавливаемая на определённый период времени, обычно на один год.

*Государственный бюджет* — финансовый план федерального (центрального) правительства, выступающий в виде росписи денежных доходов и расходов правительства на бюджетный период.

**Валовой внутренний продукт (ВВП)** — стоимость всех товаров и услуг, произведённых в стране в течение определённого периода (обычно года), исчисляемая в рыночных ценах.

*Номинальный валовой внутренний продукт* — объём национального производства в текущих ценах, т. е. в ценах данного года.

*Реальный валовой внутренний продукт* — объём производства в сопоставимых (постоянных) ценах базового года.

**Валовой национальный продукт (ВНП)** — в отличие от ВВП отражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг, созданных не только внутри страны, но и за её пределами фирмами и гражданами данной страны.

**Валютный курс** — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

**Величина предложения** — количество товара или услуг определённого вида, предложенное к продаже на рынке по конкретной цене в течение определённого периода времени. Величина предложения зависит от цен на товары и услуги, издержек производства и т. д.

**Величина спроса** — количество конкретного товара или услуги, которое покупатель может купить по предлагаемой цене в течение определённого периода времени. Величина спроса зависит от доходов покупателя, цен на товары и услуги, ожиданий покупателей, их вкусов и предпочтений. Величина спроса, как и величина предложения, — главные факторы формирования рыночных цен.

**Государственные ценные бумаги** — ценные бумаги, выпущенные государством. Государство с помощью ценных бумаг регулирует развитие экономики, решая следующие задачи: регулирование денежной массы; регулирование инфляции; влияние на валютный курс; формирование уровня доходности по ценным бумагам; обеспечение перелива капитала с одного сегмента финансового рынка на другой; решение других социально-экономических задач.

**Государственный долг** — результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков. Государственный долг складывается из задолженности центрального правительства, региональных и местных органов власти, государственных организаций, предприятий.

**Деньги** — специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.

**Депозиты** (вклады) представляют собой определённые суммы денежных средств, размещённые на хранение в кредитную организацию от имени частного или юридического лица, которым за использование этих сумм в деятельности указанной организации может начисляться определённый процент.

**Дивиденды** — выплата акционерам компании части суммы чистой прибыли акционерного общества в соответствии с количеством принадлежащих им акций.

**Закон предложения** — экономический закон, согласно которому с ростом цены товара увеличивается объём его предложения на рынке, а со снижением цены сокращается предложение.

**Закон спроса** — экономический закон, предложенный английским экономистом А. Маршаллом, в соответствии с которым величина спроса на товар в течение определённого времени пропорциональна величине его цены.

**Закон Энгеля** — экономический закон, согласно которому поведение потребителей связано с размером получаемого ими дохода. С ростом дохода возрастают расходы на предметы длительного пользования, путешествия или сбережения, а структура потребления продуктов питания изменяется в сторону более качественных продуктов. И наоборот, чем меньше доходов, тем большую долю составляют расходы на питание.

**Залог** — это способ гарантирования исполнения обязательств. Залог — материальные средства, ценные бумаги, имеющие материальную ценность и служащие в качестве обеспечения выполнения каких-либо обязательств между заемщиком и кредитором. Залог служит инструментом рыночно-экономических и финансовых отношений.

**Заработная плата** — часть национального дохода, поступающая в индивидуальное потребление наёмных работников. Номинальная заработная плата — сумма денежных средств, полученных работником за выполнение работы в течение определённого периода времени. Реальная заработная плата — количество товара и услуг, которое можно за неё приобрести. В зависимости от специфики труда применяют повременную, сдельную системы заработной платы. В условиях рыночной экономики для усиления реальной заинтересованности работника в конечных результатах труда применяют различные премиальные системы заработной платы (системы участия в прибылях). В большинстве стран минимальная заработная плата устанавливается законом.

**Импорт** — ввоз товаров из-за границы для реализации на внутреннем рынке.

**Инвестирование** — вложение средств в программы, предпринимательское дело, имущественные объекты и т. п.

**Инфляция** — повышение общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции за одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги утратили часть своей реальной стоимости.

**Конвертируемость** — обратимость акций и облигаций, возможность обмена одного их вида на другой на рынке ценных бумаг.

**Конкуренция** — а) состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы вложения капитала, рынка сбыта, источника сырья. Является действенным механизмом стихийного регулирования пропорций общественного производства. Различают ценовую конкуренцию, основанную главным образом на совершенствовании качества продукции и условий её продаж; б) закон товарного производства, отражающий механизм соперничества товаропроизводителей, обусловленный противоречивостью их интересов в области производственно-сбытовой и торговой деятельности.

**Корпорация** (от лат. corporatio — объединение, сообщество) — общество, союз, образованный физическими или (и) юридическими лицами для ведения предпринимательской деятельности.

**Курс акций** — цена, по которой акции продаются на рынке.

**Ликвидность** — подвижность активов предприятий, фирм, банков, обеспечивающая возможность бесперебойно оплачивать в срок все кре-

дитно-финансовые обязательства и законные денежные требования. Различают ликвидность банков, фирм, ликвидные активы, ликвидные средства.

**Маркетинг** — методы изучения рынка и принятия решений, что должна производить фирма и где, как и почему реализовывать на рынке, чтобы получить максимальную прибыль.

**Менеджмент** — совокупность правил организации эффективной деятельности предприятий.

**Монополия** — ситуация на рынке, при которой товар на рынке продаёт только один продавец.

**Национальный доход** — все доходы, полученные гражданами страны в виде заработной платы, прибыли, процента и ренты за использование природных ресурсов.

**Облигация** (от лат. obligatio — обязательство) — ценная бумага на предъявителя, предоставляющая её владельцу право на получение дохода в виде фиксированной процентной ставки.

**Пошлина** — государственный денежный сбор, вид налога, взимаемого с товаров и имущества, а также с некоторых операций, регулируемых государством.

**Предприниматель** — человек, который владеет и управляет собственным делом с целью получения прибыли.

**Прибыль** — превышение в денежном выражении доходов от реализации товаров над затратами на их производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг.

**Прожиточный минимум** — стоимость товаров и услуг, необходимых для удовлетворения первоочередных минимальных потребностей человека за год (в среднем); минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, а также обязательные платежи и сборы.

**Равновесная цена** — цена, при которой объём спроса на рынке равен цене предложения.

**Розничная торговля** — заключительная фаза обращения предметов личного потребления, где происходит реализация товаров и услуг в обмен на денежные доходы населения.

**Ростовщичество** — предоставление денежных ссуд, именуемых ростовщическим кредитом, под высокий процент. Используемый для таких кредитов капитал называют ростовщическим.

**Рынок труда** — это система конкурентных связей между предпринимателями и работниками по поводу найма и использования работника в производстве.

**Рыночная система** — система хозяйственных отношений, в основе которых лежит обмен.

**Спрос** — это желание и возможность потребителя купить определённое количество товара или услуги по определённой цене в определённый период (оценочный объём).

**Ссуда** — это временная передача собственности (или денег) в пользование, обычно безвозмездное.

**Ставка налога** — величина налога в расчёте на единицу налогообложения. Если налог взимается в денежной форме, то налоговая ставка устанавливается в виде процента с облагаемого налогом дохода.

**Товар** — продукт труда, произведённый для обмена (продажи).

**Труд** — физическая и умственная деятельность человека, направленная на удовлетворение его потребностей и потребностей общества.

**Услуга** — действие, совершённое одним лицом в интересах другого.

**Факторы производства** — а) условие производственной деятельности; б) производственные ресурсы, необходимые для организации производства товаров и услуг. Включают в себя средства производства, сырьё и материалы, а также капитал.

**Фиктивный капитал** — это капитал, который, в отличие от реального, представляет собой не стоимость, а лишь право на получение какого-то дохода.

**Финансовый рынок** — система отношений в процессе обмена экономических благ с использованием денег.

**Фирма** — организация, владеющая одним или несколькими предприятиями, использующая экономические ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

**Частная собственность** — одна из форм собственности, означающая законное право гражданина на конкретное имущество.

**Экономическая система** — а) система, охватывающая производство, обмен, потребление и расширение материальных благ; б) совокупность принципов, правил и законодательных норм, определяющих отношение в процессе производства и обмена товаров.

**Экономический рост** — увеличение совокупного производства и потребления в стране, которое характеризуется темпами роста (или прироста) валового национального продукта, валового внутреннего продукта, национального дохода.

**Экспорт** — вывоз товаров и услуг за границу для реализации их на внешнем рынке.

**Эмиссия денег** — выпуск в обращение денежных знаков.

## Интернет-ресурсы

<http://gotourl.ru/7350> – библиотека по экономической литературе;

<http://gotourl.ru/7351> – информация по социально-экономическому положению и развитию в России;

<http://gotourl.ru/7352> – галерея экономистов;

<http://gotourl.ru/7353> – лауреаты Нобелевской премии по экономике;

<http://gotourl.ru/7354> – официальный сайт Центрального банка РФ (аналитические материалы);

<http://gotourl.ru/7355> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

<http://gotourl.ru/7356> – мониторинг экономических показателей;

<http://gotourl.ru/7357> – РЭУ имени Г. В. Плеханова;

<http://gotourl.ru/7358> – обзорная информация по экономике;

<http://gotourl.ru/7359> – стратегическое управление и планирование;

<http://gotourl.ru/7360> – научные статьи и учебные материалы по экономике.