

Академия управления МВД России

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник

Москва
2023

УДК 330.8
ББК 65.01
Э40

Одобрено редакционно-издательским советом
Академии управления МВД России

Рецензенты: *Алешин К.Н.*, кандидат юридических наук (ДТ МВД России); *Зрилова Е.С.*, кандидат экономических наук (УОГЗ МВД России); *Цвилий-Букланова А.А.*, кандидат экономических наук, доцент (Краснодарский университет МВД России).

Э40

Экономическая теория : учебник / Ю. С. Костыря, О. Н. Владимирова, Н. А. Михайлова [и др.]. – Москва : Академия управления МВД России, 2023. – 252 с.

ISBN 978-5-907530-74-4

В учебнике изложены базовые теории, модели и концепции, входящие в сферу экономической теории, рассмотрены этапы развития и формирования современных экономических знаний, пределы государственного участия в регулировании экономических процессов, а также проблемы и современные вызовы, связанные с глобализацией и ее влиянием на выбор стратегии развития национальной экономики.

Учебник направлен на формирование у сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации профессионально необходимых навыков в выборе оптимальных методов решения различных прикладных и исследовательских задач на основе обобщения и критического анализа, микро- и макроэкономических процессов, а также способности решать различные профессиональные задачи на базе приобретенных компетенций.

Учебное издание предназначено для адъюнктов, слушателей и практических работников в целях совершенствования их теоретических знаний и организационных навыков для эффективной реализации различных управленческих решений в сфере экономической деятельности органов внутренних дел Российской Федерации.

УДК 330.8
ББК 65.01

ISBN 978-5-907530-74-4

© Ю. С. Костыря, О. Н. Владимирова,
Н. А. Михайлова [и др.], 2023
© Академия управления МВД России, 2023

Авторский коллектив

Костыря Юрий Степанович, канд. экон. наук, доцент;
Владимирова Ольга Николаевна, д-р экон. наук, доцент;
Михайлова Наталья Александровна, канд. экон. наук, доцент;
Швецова Ксения Андреевна, канд. экон. наук;
Кадукова Рамила Рамисовна, канд. экон. наук.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	8
Глава 1. Предмет и метод экономической теории	8
§ 1.1. Предмет исследования экономических процессов.....	8
§ 1.2. Функции и метод экономической теории.....	12
§ 1.3. Экономические законы и экономические категории.....	15
§ 1.4. Экономические процессы на микро- и макроуровнях.....	16
Глава 2. Собственность как экономическая категория	21
§ 2.1. Собственность как юридическое понятие и экономическая категория.....	21
§ 2.2. Формы и виды собственности.....	27
Глава 3. Эффективность использования ресурсов и проблема экономического выбора	34
§ 3.1. Экономическая эффективность производства: проблема «затраты – выпуск».....	34
§ 3.2. Выбор альтернатив и кривая производственных возможностей.....	36
§ 3.3. Абсолютное и сравнительное преимущество. Проблема поиска источников экономического роста.....	39
РАЗДЕЛ 2. МИКРОЭКОНОМИКА	41
Глава 4. Общие проблемы экономического развития	41
§ 4.1. Экономика как хозяйственная система.....	41
§ 4.2. Объективные условия и противоречия экономического развития.....	47
§ 4.3. Граница производственных возможностей и закон возрастающих вмененных издержек.....	54
§ 4.4. Основные экономические проблемы.....	60
Глава 5. Рынок и рыночный механизм	62
§ 5.1. Объективные причины возникновения рыночной организации хозяйства.....	62
§ 5.2. Рыночный механизм и его элементы.....	70
§ 5.3. Выбор экономической системы: критерий эффективности.....	72
Глава 6. Основы теории потребительского поведения	76
§ 6.1. Сущность теории потребительского поведения и теория предельной полезности. Потребительское поведение. Функция бюджетных ограничений.....	76

§ 6.2. Законы убывающей предельной полезности и равных предельных полезностей. Бюджет потребителя и величина закупок	83
§ 6.3. Потребительское поведение в кривых безразличия. Эффект замещения и эффект дохода.	85
Глава 7. Экономическая теория производства.	
Механизм функционирования предприятий в рыночной экономике	100
§ 7.1. Факторы производства. Спрос и предложение на производственные факторы. Анализ производственной функции	100
§ 7.2. Сущность и структура издержек производства.	106
§ 7.3. Понятие и виды трансакций. Экономическое значение трансакционных издержек	108
Глава 8. Конкуренция и монополия.	
Антимонопольная деятельность государства	114
§ 8.1. Сущность, виды и социально-экономические последствия конкуренции	114
§ 8.2. Признаки свободного рынка (совершенная конкуренция). Типы рыночных структур (несовершенная конкуренция)	119
§ 8.3. Монополизм в экономике. Общие основы антимонопольной политики государства.	130
РАЗДЕЛ 3. МАКРОЭКОНОМИКА	137
Глава 9. Понятие и экономическое содержание макроэкономического анализа	137
§ 9.1. Макроэкономические показатели	137
§ 9.2. Система национальных счетов	142
Глава 10. Совокупный спрос и совокупное предложение.	
Модель макроэкономического равновесия	149
§ 10.1. Сущность и модели макроэкономического равновесия национального хозяйства	149
§ 10.2. Совокупный спрос и совокупное предложение. Формирование экономического равновесия системы	152
§ 10.3. Сбережение, потребление, инвестиции и их взаимная связь	156
§ 10.4. Анализ макроэкономического равновесия	158
Глава 11. Теории цикличности в экономике	162
§ 11.1. Экономический цикл и его фазы	162
§ 11.2. Теории циклического развития экономики	165
§ 11.3. Антициклическое регулирование	172

Глава 12. Государственное регулирование рыночной экономики	174
§ 12.1. Роль государства в формировании эффективной рыночной среды. Антимонопольная политика государства	174
§ 12.2. Бюджетное и налоговое регулирование рыночной экономики страны	177
§ 12.3. Государственное регулирование внешнеэкономических связей страны	180
Глава 13. Денежно-кредитная политика государства	189
§ 13.1. Сущность, цели и задачи денежно-кредитной политики	189
§ 13.2. Характеристика Банка России и инструментов денежно-кредитной политики	193
§ 13.3. Антиинфляционная политика	201
Глава 14. Бюджетно-налоговая политика государства	204
§ 14.1. Бюджет и его характеристика	204
§ 14.2. Бюджетный дефицит и способы его финансирования	208
§ 14.3. Экономическая природа и роль налогов	212
Глава 15. Социальная политика государства	219
§ 15.1. Основные задачи социальной политики: инструменты и методы	219
§ 15.2. Демография и миграция	222
§ 15.3. Оценка уровня жизни населения	227
§ 15.4. Эффективность социальной политики	233
Глава 16. Международные экономические отношения. Влияние глобализации на выбор стратегии национальной экономики	237
§ 16.1. Сущность мировой экономики и мирового хозяйства. Международные экономические отношения	237
§ 16.2. Теории международной торговли и мирового хозяйства	242
Заключение	249
Список рекомендованной литературы	250

ВВЕДЕНИЕ

Учебник содержит основные теоретические и методологические принципы экономической науки. Доступное изложение экономической теории способствует формированию целостного представления о предмете экономической науки, методах постижения экономических законов и свойствах экономического анализа.

Логика и структура учебника подчинены следующим целям и задачам: формирование знаний об экономике как способе познания экономических процессов и явлений, общности ее понятий и представлений; приобретение навыков анализа реальных процессов в рамках изучаемой науки, употребления экономических категорий и символов для выражения количественных и качественных отношений экономических субъектов; выработка экономического мышления.

Учебник рассчитан на широкий круг читателей, интересующихся экономическими процессами, призван помочь в изучении и осмыслении теоретических аспектов экономической жизни современного общества, овладении научным инструментарием экономического анализа. Данное учебное издание будет полезно работникам и сотрудникам, занятым в данной сфере деятельности, в том числе и правоохранительной, поскольку успешное и эффективное решение профессиональных задач во многом зависит от обладания экономическим стилем мышления.

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. Предмет и метод экономической теории

-
- § 1.1. Предмет исследования экономических процессов
 - § 1.2. Функции и метод экономической теории
 - § 1.3. Экономические законы и экономические категории
 - § 1.4. Экономические процессы на микро- и макроуровнях
-

§ 1.1. Предмет исследования экономических процессов

За более чем два тысячелетия смысл понятия «экономика» значительно обогатился и изменился. Сегодня, используя термин «экономика», следует иметь в виду, что он имеет два, а то и *три* разных значения.

Во-первых, экономика – это само хозяйство, понимаемое в широком смысле этого слова, т. е. совокупность всех средств, предметов, вещей, субстанций материального и духовного мира, используемых людьми в целях обеспечения условий жизни, удовлетворения своих потребностей. В этом контексте экономику необходимо воспринимать как хозяйственную систему, созданную и используемую человеком системой жизнеобеспечения, воспроизведения жизни людей, поддержания условий их существования.

Во-вторых, экономика означает науку, совокупность знаний о хозяйстве и связанной с ним деятельности людей, об использовании разнообразных ресурсов в целях обеспечения жизненных потребностей людей и общества, об отношениях, возникающих между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления различного рода благ.

Для того чтобы терминологически разделить экономику как хозяйство и как науку, в иностранной литературе единое в русском языке слово «экономика» разделяется на два – «экономика» и «экономикс». Первое означает хозяйство, т. е. экономику в ее натуральном проявлении, а второе – экономическую науку, экономическую теорию. Такое разделение способствует внесению большей четкости, определенности в понимании экономики.

В-третьих, наряду с предметным восприятием экономики как хозяйственной системы и представлением об экономике как сово-

купности знаний о хозяйстве и хозяйственной деятельности, ряд экономистов склонны видеть в экономике еще одну ипостась. Они характеризуют экономику как отношения, возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

Таким образом, **экономика** – это наука о хозяйственной деятельности и человеческих отношениях в процессе хозяйствования.

Экономическая наука зародилась намного позже, чем сама экономика. В течение многих тысячелетий экономической истории люди хозяйствовали, опираясь на передаваемый из поколения в поколение опыт. Знания и представления носили эмпирический характер и не были обобщены и синтезированы в единую научную систему. Предшественницами научной экономики были философия и социология.

Люди издревле задумывались над тем, в чем причина богатства отдельных народов и людей. Постепенно отрывочные представления и взгляды стали складываться в систему научных воззрений, что свидетельствовало о становлении экономической теории как самостоятельной науки, ее выделении из философии и социологии.

С момента появления первых научных экономических школ, в особенности за последние 150 лет, представления о предмете экономической науки значительно трансформировались. Можно выделить по крайней мере три заметно отличающихся подхода к формулированию предмета экономической теории.

Первый подход. Вначале зародилось представление об экономической науке как изучающей создание и использование материальных благ, получение материальных средств существования. Истоки такого видения предмета экономической науки просматриваются у А. Смита и отчетливо отражены в следующем определении, принадлежащем перу английского экономиста А. Маршалла: «Экономическая наука изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния»¹.

Недостаточность подобной формулировки с позиции современных экономических представлений заключена в том, что в ней из сферы экономической действительности исключено «нематериальное производство» в виде духовной, интеллектуальной деятельности, услуг. К тому же экономическая наука оказывается склон-

¹ Маршалл А. Основы экономической науки / пер. с англ. В. И. Бомкина [и др.]. М., 2007. С. 14.

центрированной в сфере производства, тогда как обращение, обмен товаров остается вне ее поля зрения.

В этом смысле более полным и комплексным выглядит определение экономической науки как изучающей деятельность, связанную с производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг.

Второй подход. В последние годы широкое распространение получил подход к формулированию предмета экономической науки, основанный на использовании понятий «ограниченность ресурсов», «редкость ресурсов». Согласно этому подходу главная задача экономической науки состоит в анализе возможных (альтернативных) способов использования ограниченных (редких) экономических ресурсов, необходимых для достижения определенных целей. Данный подход позволяет выбрать лучшую альтернативу. Другими словами, экономическая наука изучает поведение людей в условиях, когда им приходится сопоставлять цели и ограниченные средства их достижения с учетом различных возможностей использования этих средств.

Третий подход. Многогранность, многоаспектность экономической науки побуждает отдельных экономистов к перечислительным определениям ее предмета. Так, автор популярного учебника «Экономика» П. Самуэльсон приводит следующие возможные определения экономической теории. По его утверждению, экономическая теория – это:

1. Наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми.

2. Наука об использовании людьми редких или ограниченных производительных ресурсов (земля, труд, товары производственного назначения, например, машины, технические знания) для производства различных товаров (таких как пшеница, говядина, пальто, концерты, дороги и яхты) и распределения их между членами общества в целях потребления.

3. Наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, получении ими средств к существованию и использовании этих средств.

4. Наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства.

5. Наука о богатстве.

Соединяя разные подходы, можно прийти к обобщенному определению экономической науки, которое в формулировке П. Самуэльсона и В. Нордхауса выглядит следующим образом: экономикс – это наука о том, как люди и общество выбирают способ

использования дефицитных ресурсов, которые могут иметь многоцелевое назначение, для того, чтобы произвести разнообразные товары и распределить их сейчас или в будущем для потребления различных индивидов и групп общества¹. Определение громоздкое, но всеобъемлющее.

Более коротко экономическую науку можно определить как науку, изучающую, каким образом разнообразные ограниченные ресурсы преобразуются в необходимые людям блага, как производятся, распределяются.

Существует еще одно определение экономической науки. Экономическая наука – это совокупность знаний, позволяющих дать ответ на три группы взаимосвязанных вопросов:

1. Что производить и в каком количестве?
2. Как надо производить товары, кто их должен производить, из каких ресурсов, с помощью каких технологий?
3. Для кого производятся, кому предназначаются производимые товары и услуги, как они распределяются между потребителями?

Ответ на первый вопрос характеризует структуру производства, на второй – технологию производства, а на третий – сферу потребления производимого продукта. Однако подобное определение не является полным. Необходимо еще знать, где производить, каким образом распределять или как продавать произведенный продукт, как увязать производство и потребление.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что **предметом экономической теории** является исследование отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления различного рода благ, а также обоснование способов оптимального использования ограниченных (редких) экономических ресурсов для наиболее полного удовлетворения безграничных и всевозрастающих потребностей человека.

Определив предмет экономической теории, следует подчеркнуть ее особую роль в формировании у человека **экономического мышления** – определенного мысленного представления об экономике, экономических процессах, участии в них людей, о связи экономики с жизнью, собственным благополучием. В зависимости от характера, способа, содержания экономического мышления человека возникает его жизненная позиция, отражающаяся в поведении, отношении к людям и обществу.

¹ Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика / пер. с англ. О. Л. Пелявского. 19-е изд., испр. и доп. СПб., 2018. 1328 с.

Отсюда следует, что развитие экономического мышления, системы экономических взглядов есть краеугольный камень формирования личности, человека и как индивидуума, и как полноправного члена общества.

Каждый человек должен развить экономическое мышление, опирающееся на научные представления об экономике, ее законах и связи с жизнью. Это неперемнное условие выработки активной жизненной позиции, умения занять свое достойное место в обществе, самоутвердиться, достичь экономического успеха.

Изучение экономики способствует преодолению ложных стереотипов экономического мышления, ошибочного восприятия экономических истин.

§ 1.2. Функции и метод экономической теории

Как и любая другая наука, экономическая теория выполняет ряд *функций*, среди которых необходимо выделить следующие:

- познавательная – позволяет сформировать научные представления о процессах, происходящих в экономической сфере деятельности общества;
- методологическая – представляет собой разработку методов, средств, научного инструментария, необходимых для исследований всем экономическим наукам, в том числе и отраслевым;
- прогностическая – знание экономической теории дает возможность осуществить прогнозы развития тех или иных процессов в хозяйственной деятельности или в экономике в целом;
- практическая – заключается в непосредственном обеспечении экономической политики, выработке рекомендаций для практиков-хозяйственников по управлению производством на различных уровнях экономики.

В процессе познания экономической действительности происходит постоянное взаимодействие предмета исследования и метода исследования. Предмет предполагает определенный метод исследования, а метод формирует предмет исследования. Метод исследования формируется на основе определенной методологии, которая включает в себя мировоззренческий подход, исследование предмета, структуры и метода данной науки в общей системе знаний.

Экономическая теория, как и любая другая наука, обладает особым методом исследования.

Методом экономической теории является совокупность научных способов, приемов, применяемых для познания экономических

отношений. На различных этапах развития в экономической теории использовался широкий спектр методов научного познания, которые сохраняют свое значение и в современной науке:

- методы формальной логики (анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, гипотеза, доказательство и др.);
- диалектический метод (восхождение от абстрактного к конкретному и от конкретного к абстрактному, единство исторического и логического подходов);
- системные методы исследования;
- экономико-математическое моделирование;
- экономический эксперимент (его роль и область применения ограничены);
- метод графических изображений.

Формальная логика имеет общий набор методов и приемов познания. Среди них: анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, гипотеза, доказательство и ряд других, которые позволяют освоить многогранный процесс развития экономики.

Анализ – мысленное расчленение изучаемого явления на его составные части и стороны.

Синтез – мысленное воссоединение целого из его частей. С помощью анализа и синтеза раскрывается внутренняя структура экономических систем и открываются законы, управляющие производством, распределением, обменом и потреблением благ.

Любой объект реально существует в системе взаимосвязей, для отражения которых формируются научные системы с применением методов индукции и дедукции. *Индукция* – это движение мысли от частных к общим умозаключениям. *Дедукция* – движение мышления от общих положений к частным определениям.

Сравнение – метод, определяющий сходство и различие явлений и процессов. Сравнение широко используется при систематизации и классификации понятий, поскольку позволяет соотнести неизвестное с известным, выразить новое через имеющиеся понятия и категории. В экономике этот метод используется в сопоставлении частных и обобщающих экономических показателей в целях выявления наилучших результатов.

Гипотеза возникает тогда, когда появляются новые факты, противоречащие старой теории; это метод познания, заключающийся в выдвижении нового предположения о возможных причинах или связях явлений и процессов.

Доказательство – это обоснование истинности одной мысли с помощью других. Существуют различные виды доказательств. В зависимости от его целей выделяют доказательства истинности

или ложности (опровержение); в зависимости от способа доказательства – прямые и косвенные; в зависимости от оснований – теоретические и эмпирические.

Экономическая теория вскрывает многообразие противоречий в экономике, находит пути и способы их разрешения. Это становится возможным благодаря **диалектическому методу** – способу обнаружения внутренних противоречий как источника, движущей силы развития всех явлений природы, общества и мышления.

В процессе исследования происходит движение *от абстрактного к конкретному* с последующей возможной формулировкой экономических законов, отражающих наиболее устойчивые внутренние и внешние связи, причинно-следственные связи и отношения реального мира.

Восхождение *от конкретного к абстрактному* подразумевает упрощение объективной реальности, учет в объекте только значимых, существенных свойств. Абстрактное является признаком предмета, вырванного из контекста, его актуального развития. В контексте научного подхода абстрактное – это объект в отрыве от своих связей с реальным миром и другими его объектами.

Методы экономической теории при движении к истине используются *в единстве исторического и логического подходов*. Исторический метод исследования представляется логическим методом, так как исследует логику развития предмета в форме конкретных исторических событий. А логический метод – историческим, взятым в необходимости, поскольку свободен от случайных исторических форм. Элементы экономических систем, внутренние и внешние, логичны и находятся в постоянном историческом движении. Без единства исторического и логического подходов экономическое исследование будет недостаточно полным и точным.

Системный (комплексный) подход в экономическом анализе предполагает изучение объектов анализа как сложных систем, характеристика которых может быть дана некоторым набором экономических показателей, взаимосвязанных друг с другом определенным образом.

Распространение в начале XX в. системных методов исследования (математическая логика, линейное программирование, экономическая кибернетика) сопровождалось развитием **экономико-математического моделирования**. Оно позволяет определить причины изменений объекта, закономерности процесса изменений, его последствия, возможности и издержки влияния на ход изменений. Из всего многообразия экономико-математического моделиро-

вания в экономической науке наибольшее значение имеют микро- и макро моделирование.

В целях изучения экономических явлений и процессов и их дальнейшего практического изменения используются **экономические эксперименты** – искусственное воспроизведение экономических явлений. Эксперименты могут проводиться как на микро-, так и на макроуровне, как в условиях рыночной экономики, так и вне ее. Экономические эксперименты позволяют на практике проверить обоснованность тех или иных экономических рекомендаций и программ. Однако следует отметить определенные ограничения использования метода экономических экспериментов, поскольку его применение оказывает непосредственное воздействие на состояние и уровень жизни людей, далеко не всегда благоприятное.

Широко используется в экономике **метод графических изображений**. Он помогает хорошо воспринимать соотношение между различными экономическими показателями, оценивать их «поведение» под влиянием изменений экономической ситуации. Метод графических изображений очень удобен для микроанализа.

§ 1.3. Экономические законы и экономические категории

Овладеть экономической теорией – значит познать объективные экономические законы, которые управляют процессами производства, распределения, обмена и потребления благ.

До тех пор, пока эти законы остаются непознанными, люди учитывают их в своем поведении эмпирически, бессознательно приспосабливаясь к ним. Чем глубже человек проникает в тайны природы, познает законы ее развития, тем сильнее он начинает господствовать над природными процессами и явлениями.

В обществе, как и в природе, многие явления носят устойчивый, непрерывно повторяющийся характер. Это в полной мере относится и к экономической сфере жизнедеятельности общества. Поэтому понятие **«экономические законы»** можно сформулировать как объективные, существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости экономических явлений, отражающие развитие производственных отношений.

Экономические законы классифицируются по следующим группам в зависимости от их исторической устойчивости, организации экономических систем.

1. Общие – действующие в любом обществе (закон возвышающихся общественных потребностей, закон повышающейся производительности труда, закон разделения труда и др.).

2. Специфические – функционирующие в нескольких общественных устройствах (закон товарного хозяйства, закон спроса, закон предложения, закон стоимости, закон денежного обращения и т. п.) или отражающие внутреннюю природу каждого общественного способа производства, а именно существо особых типов и видов собственности и свойственных им социально-экономических отношений (закон коллективного или частнособственнического присвоения).

Экономическая наука пользуется определенными понятиями. Такие понятия называются еще **экономическими категориями** – логическими понятиями, отражающими в абстрактном виде наиболее существенные стороны экономических явлений, процессов, механизмов. Абстракции, отражающие реальность, имеют свой жизненный цикл. Они могут уходить из научного обращения, могут возвращаться в зависимости от того, насколько они актуальны, т. е. насколько интенсивно протекают процессы реальной действительности, которые они отражают.

Поскольку экономические явления, процессы и механизмы взаимосвязаны в пространстве и во времени, то и категории, их отражающие, также взаимосвязаны, что проявляется как взаимодействие, противостояние, взаимодополнение и нейтральность.

Также принципиально важно представлять и понимать, что экономическая наука не ограничена заранее заданными пределами, она постоянно расширяет свое поле действия, проникая в другие области, в особенности в социальные, гуманитарные науки. Наряду со своим традиционным объектом (производство, обращение, обмен, потребление товаров и услуг), экономические знания глубоко пронизывают всю социальную сферу, приложимы практически ко всем видам отношений в семье, социальных группах, производственных коллективах, обществе. Экономика тесно взаимодействует с философией, социологией, психологией, правом, историей, географией, информатикой, математикой, с рядом естественных наук.

§ 1.4. Экономические процессы на микро- и макроуровнях

Экономической науке приходится рассматривать, изучать, анализировать огромную гамму объектов, процессов, отношений, обладающих самым разным уровнем масштабности.

Учитывая, что центральной фигурой жизни на Земле является человек, экономика как наука призвана уделять внимание его индивидуальному домашнему хозяйству, производству товаров и услуг, удовлетворяющих его потребности.

С другой стороны, экономические знания должны распространяться на такие объекты, как предпринимательская деятельность, предприятия, фирмы, представляющие основные звенья, ячейки производственной деятельности. Это уже объекты более крупного масштаба, но и они являются лишь частями гораздо более масштабной экономики регионов, стран, государств, объединяющей множество предприятий. Наконец, существует самая крупномасштабная экономика – мировая, которая представляет собой важный объект изучения для экономической науки.

Таким образом, в экономической науке выделяются отдельные части, различающиеся охватом изучаемых объектов, в зависимости от чего изменяются и методы анализа и описания, используемые показатели. Соответственно, различают микроэкономику и макроэкономику.

Микроэкономика исследует процессы на уровне человека, семьи, предприятия, фирмы; оперирует такими понятиями, как объем производства и потребления товара или группы товаров, цена товара, издержки его производства, выручка от продажи, эффективность деятельности фирм, предпринимательских операций, экономических проектов.

Учитывая то обстоятельство, что в экономике крупной страны действуют сотни тысяч больших и малых предприятий, производящих десятки миллионов видов товаров и услуг, экономическая наука широко использует обобщающий синтетический макроэкономический подход.

Макроэкономика – это изучение экономики в целом, получение общего представления о процессах производства, распределения, обмена и потребления благ в масштабах регионов, страны и даже всего мира. Макроэкономика оперирует такими категориями и показателями, как национальное богатство страны, валовой национальный продукт (далее – ВВП), валовой внутренний продукт (далее – ВВП), совокупный доход, объем промышленного и сельскохозяйственного производства, темпы увеличения или снижения производства и потребления товаров и услуг. Одновременно макроэкономика изучает средние величины, такие как среднедушевые доходы и расходы, среднее потребление, средняя производительность труда. Динамика

макроэкономических показателей, т. е. их изменение во времени, также представляет объект макроэкономического анализа.

Микро- и макроэкономика тесно взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. Микроэкономика лежит в основе макроэкономики, последняя – является результатом ее концентрированного видения. В то же время макроэкономические показатели представляют собой итог сведения микропоказателей в агрегаты. Широко используется макроэкономическое регулирование экономики страны, ее регионов, при котором вначале задаются макроэкономические показатели, из которых затем посредством разукрупнения образуются микроэкономические показатели.

Термин «макроэкономика» часто используется в словосочетании **«макроэкономическая политика»**, под которой понимают политику государственного регулирования экономики, отличающуюся тем, что основное внимание правительство уделяет воздействию на макроэкономические показатели, т. е. на экономику в целом, тогда как экономические процессы на уровне предприятий, фирм представляют объект заботы государства в гораздо меньшей мере.

Важнейшим разделом экономической теории является взаимодействие экономики, или экономического базиса, и права как элементов надстроечных отношений, которое прослеживается по разным направлениям и на разных уровнях хозяйствования. Экономика влияет на степень урегулирования правовых отношений и, следовательно, на те или иные приоритеты в государственной, экономической или социальной политике, на возможность совершенствования законодательного регулирования хозяйственной деятельности как необходимой предпосылки развития общественного производства.

Среди многообразия свойств воздействия на экономическую деятельность в современном обществе необходимо отметить исключительно высокую роль права в динамическом процессе изменения количественных и качественных характеристик экономических процессов и явлений. Право регламентирует в той или иной степени все сферы общественной жизни и прежде всего экономические отношения.

В обществе очень важны реализация прав собственности, практическое решение такой задачи экономико-правового регулирования общественного производства, как создание наиболее эффективных предпосылок для внедрения действенных стимулов к высокопроизводительному труду. Право является тем инструментом, с помощью которого обеспечиваются нормативное регулирование экономики, упорядоченность производства, законодательно закрепляются и реализуются полномочия и ответственность субъектов

хозяйствования. Право, устанавливая юридический статус предприятий, должно оперативно реагировать на изменяющиеся условия хозяйственной деятельности. Одновременно нормы права должны в максимальной степени соответствовать потребностям реализации экономических интересов производителей и развитию общественного производства. Примером выполнения правом своей регулирующей функции может служить принятие законодателем ряда важнейших актов, регламентирующих те или иные экономические процессы применительно к ситуации в обществе.

Правовая традиция рассматривается как особая категория, имеющая в России глубокие корни. Правовой аспект поддержки предпринимательства в России, если рассматривать прежде всего его количественную сторону, развивается довольно активно. Нормативные акты, изданные даже за последние пять лет, трудно поддаются простому перечислению. В любой нормально функционирующей экономической системе существует потребность в поддержании определенной стабильности правовых норм, регламентирующих порядок ведения предпринимательской деятельности и дающих гарантии субъектам такой деятельности в части достижения ее целей и задач. Прежде всего это касается области хозяйственных и финансовых отношений (хозяйственное и финансовое право), где очень важны гарантии экономической обоснованности и правовой стабильности норм налогообложения и кредитования предприятий. Данное положение относится и к другим сферам экономической жизни, которые регулируются нормами гражданского и трудового законодательства.

Среди отношений в сфере рыночной экономики следует выделить наиболее значимые группы, неоднородные по сущности: имущественные (товарно-денежные) отношения и управленческие отношения.

В основе *имущественных отношений* хозяйствующих субъектов лежит юридическое равенство сторон. Права и обязанности сторон, как правило, возникают из договора.

Вместе с тем важное значение имеют *управленческие отношения*. Для них характерна обязательность адресованных хозяйствующим субъектам управленческих актов, принятых в пределах компетенции органов управления.

Первые отношения принято называть горизонтальными, вторые – вертикальными. Различие сущности имущественных и управленческих отношений требует применения разных методов правового регулирования, использования норм гражданского, административного, финансового и других отраслей права. В сфере экономики эти две группы отношений тесно взаимодействуют, что обусловли-

вает взаимосвязь и взаимозависимость нормативных актов и нормативных предписаний, регулирующих отношения хозяйствования и управления ими.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1. Экономика представляет собой сложную сферу экономических отношений людей. Это означает, что ее теоретический анализ предполагает наличие нескольких направлений в исследовании экономики в целях всестороннего анализа внутренней структуры, форм движения и функционирования экономической системы.

2. Современная экономическая теория представляет собой совокупность экономических наук и дисциплин, которые лишь в единстве характеризуют экономическую жизнь общества.

3. Важнейшей задачей экономической науки является целостное изучение экономических систем.

4. Современная экономическая теория опирается исключительно на широкий набор методов, которые позволяют сделать системный, теоретический и количественный анализ экономики. При этом различные направления по преимуществу используют ту или иную группу методов.

5. Любое теоретическое изложение – форма обобщения и анализа реальных процессов. Вне этого наука превращается в абстрактную схему, оторванную от жизни. Анализ реальных процессов достигается иллюстративным материалом статическими обобщениями, анализом экономической практики, анализом противоречий существующей системы и т. д.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные этапы становления и развития экономической науки.

2. Охарактеризуйте потребности, их структуру. Что собой представляет безграничность человеческих потребностей?

3. Какие бывают ресурсы? Опишите их классификацию. В чем заключается проблема ограниченности ресурсов?

4. Назовите основные проблемы экономики. Что понимается под предметом экономической теории? Опишите структуру экономической теории.

5. Какие существуют методы экономического анализа? Опишите метод формальной логики как основной метод экономической науки. Какие Вы знаете экономические модели?

6. Охарактеризуйте экономические ресурсы, используемые людьми в процессе хозяйственной деятельности.

Глава 2. Собственность как экономическая категория

§ 2.1. Собственность как юридическое понятие и экономическая категория

§ 2.2. Формы и виды собственности

§ 2.1. Собственность как юридическое понятие и экономическая категория

Вопрос о собственности – это основной предмет исследования производственных отношений в обществе. Необходимо различать понятие «собственность» в юридическом и экономическом смысле.

Юристы рассматривают собственность с позиций владения, пользования, распоряжения и ответственности принадлежащих физическим и юридическим лицам тех или иных вещей, объектов. Принадлежащая данному субъекту собственности (собственнику) совокупность вещей составляет объект собственности, или его имущество. С этой позиции **собственность как юридическая категория** – это отношение субъекта собственности к объекту собственности (собственника к имуществу), иначе говоря, это отношение между человеком или сообществом людей (субъектом), с одной стороны, и любой субстанцией материального мира (объектом), с другой стороны, заключающееся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом, характеризующее принадлежность объекта субъекту.

Будучи урегулированы государством, имущественные отношения приобретают форму права собственности. Данное право включает в себя полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему имуществом.

Субъект собственности (собственник) – активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности. Субъекты собственности – заведомо одушевленные лица. Попытки заменить их некоторыми категориями наподобие «государства» приводят, по сути, к «бессубъектной» собственности, являющейся абстракцией.

Объект собственности – пассивная сторона отношений собственности в виде предметов природы, вещества, энергии, информации, имущества, интеллекта, целиком или в какой-то степени принадлежащих субъекту собственности.

В понятие **«отношения собственности»** включаются отношения собственника «к своей вещи», т. е. имущественные, субъектно-объектные отношения между субъектом и объектом собственности. Эти первичные отношения служат материальной предпосылкой отношений между субъектами собственности, т. е. субъектно-субъектных отношений, которые представляют экономические отношения, возникающие по поводу собственности, отражают имущественные взаимосвязи субъекта с другими субъектами. Данная группа отношений носит социально-экономический характер и обуславливает прежде всего формы распределения имущества, продукции, доходов, ценностей между собственниками.

Отношения, возникающие между субъектом собственности и объектом собственности (субъектно-объектные отношения), характеризуют одновременно меру обладания объектом со стороны субъекта и вид функции, реализуемой субъектом в процессе практического воплощения отношений собственности. Говоря о связях между субъектами и объектами собственности, необходимо различать отношения владения, пользования, распоряжения и ответственности, представляющие в одно и то же время и юридические (правовые), и экономические категории.

Владение представляет собой фактическое обладание объектом собственности; это начальная форма собственности, отражающая юридическую, документально закреплённую фиксацию субъекта собственности. Владение есть первичная форма, имеющая в этом смысле главенствующий характер. Однако владение выступает статичной характеристикой отношений собственности, это номинальное право. Владелец может обладать правом, удостоверённым наличием требуемых документов, не пользуясь им. Отдельные владельцы издавна делегировали полномочия управляющим, но сохраняли при этом за собой право на получение доходов от собственности. Так что владение, взятое в отдельности, ещё не является собственностью в социально-экономическом смысле этого слова, подразумевающей не только владение, но и распоряжение и использование объекта.

В ряде случаев владение превращается в формальное, декларируемое право, которым владелец не пользуется, а порой и не знает, как пользоваться, и не стремится к этому. Подобная ситуация сложилась и с общенародной собственностью, владельцем которой формально является народ. В других случаях функция владения отделена от юридического владельца и передана другому субъекту, который, не будучи владельцем собственности по статусу, фактически распоряжается ею и использует её. К примеру, государственные

органы, не являясь юридическими владельцами государственной собственности (таковым номинально является народ), фактически выступают в роли владельцев: сдают в аренду и даже продают государственную (общенародную, общественную) собственность, способны использовать ее сами, а иногда и присваивать, не имея на то полномочий от номинальных владельцев.

Пользование означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя, т. е. извлечение полезных для субъекта собственности свойств и качеств объекта собственности. Собственность как владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта или быть разделенными между различными субъектами. Это означает, что пользоваться вещью возможно, не будучи ее собственником (владельцем). И наоборот, можно быть собственником и не пользоваться объектом собственности, передав это право другому субъекту. Например, наемный работник использует средства производства, не являясь их владельцем, а владелец гостиницы сам ею обычно не пользуется.

Если пользователь не является владельцем или распорядителем объекта собственности, он осуществляет отношение пользования в течение конкретно оговоренного срока и в соответствии с условиями, заданными ему первичным субъектом собственности.

Распоряжение представляет в современных условиях наиболее всеобъемлющий, высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности, дающий субъекту право и возможность поступать по отношению к объекту и использовать его любым желаемым образом вплоть до передачи другому субъекту, глубокой трансформации, преобразования в другой объект и даже ликвидации объекта собственности. Субъект, обладающий правом распоряжительством, имеет возможность реализации основных правомочий собственника: установление путей применения объекта собственности, право совершения сделок (продаж, сдачи в наем, дарения) по отношению к объекту собственности. Фактически собственник становится таковым, получив права и реальную возможность, правомочия распоряжаться объектом собственности. Следовательно, владелец становится истинным собственником, если он является владельцем-распорядителем. Делегирование, передача прав распоряжительством означает, по сути, передачу полномочий собственника в другие руки.

Ответственность – это своеобразное «бремя собственности». Функция ответственности на первый взгляд не требует специального выделения, поскольку автоматически вытекает из предыду-

щих функций. Однако это не совсем так или совсем не так. «Бремя собственности» означает как интерес к активному использованию средств производства, так и ответственность за них, за их судьбу, эффективное функционирование, возмещение ущерба, нанесенного объекту.

Отношения ответственности связывают не только субъект и объект собственности (кто и за что отвечает), но и разных субъектов (кто и перед кем отвечает), так что они есть одновременно и субъектно-объектные и субъектно-субъектные отношения.

Если функции владения, пользования, распоряжения полностью находятся в руках одного и того же субъекта собственности, то в этом случае ответственность владельца возникает автоматически как самоответственность. Она проявляется в потерях от нерадивого хозяйствования, ущерб от которых заведомо ложится на плечи собственника: разбил собственную машину – сам страдаешь. В таком случае отношение ответственности не надо адресовать: адресат заранее известен, и наказание в виде понесенных потерь неизбежно настигает виновника. Человек несет ответственность перед самим собой.

Однако данное отношение начинает играть иную роль в случае, когда функции распорядительства и пользования делегируются, передаются владельцем в другие руки. В этом случае необходимо обязательно совмещать делегирование другому субъекту функций собственности с одновременной передачей ответственности за собственность. В противном случае возникающий по вине распоряжающегося или пользующегося собственностью органа или лица ущерб ложится в конечном счете на первичного собственника, который доверился безответственным людям. Необходимо при делегировании собственнических функций другому субъекту в обязательном порядке делегировать ему и отношение экономической ответственности по поводу объекта собственности, оформленное в виде системы правовых и экономических мер, штрафов и санкций, а также создать механизм возбуждения ответственности.

Долгое время собственность как особое общественное отношение являлась непосредственным предметом юриспруденции, прежде всего гражданского права. Однако с развитием общественного производства и появлением все новых форм предпринимательской деятельности собственность приобретает большую значимость в своем экономическом аспекте.

В экономическом смысле собственность представляет собой отношения между людьми по поводу присвоения различного рода благ. Собственность есть отношение определенных лиц к матери-

альным благам как к своим, принадлежащим им. Соответственно, все другие лица относятся к этим благам как к чужим, им не принадлежащим. Другими словами, участники экономических отношений признают друг в друге равноправных обособленных собственников. Принадлежность, или присвоение, материальных благ составляет сущность складывающихся между людьми отношений собственности. Источник материальных благ – это процесс их общественного производства. А производство, по словам К. Маркса, есть присвоение индивидуумом продуктов природы в пределах определенной общественной формы и посредством ее. Другими словами, присвоение составляет сущность общественно-го производства.

Присвоение включает в себя следующее после производства распределение добытых обществом материальных благ между отдельными лицами, группами лиц, классами. Происходит оно как в форме непосредственного распределения (когда произведенный продукт поступает частью в общественный фонд, а часть остается в распоряжении непосредственных производителей), так и в форме обмена продукцией и товарами между производителями и потребителями. С этой точки зрения **собственность как экономическая категория** и представляет собой отношения между людьми по поводу присвоения различного рода благ.

Отношения, возникающие между собственниками, т. е. *субъектно-субъектные отношения*, разделяют на две группы.

Первая группа отношений возникает в условиях, когда приходится делить уже созданную ранее собственность, осуществлять ее передел. Применение объекта собственности по его назначению сопровождается иногда необходимым или возникающим на основе соглашения распределением или перераспределением собственнических функций между двумя или несколькими субъектами. Обычно это возникает в том случае, когда один и тот же объект принадлежит нескольким субъектам на определенных началах, что практически всегда имеет место при семейной, групповой, коллективной собственности. В этих условиях периодически возникает вопрос, что же кому принадлежит, какая именно часть. Возникает объективная необходимость или желание изменить сложившиеся в прошлом отношения: передать, переделит, отобрать, получить в наследство, взять в аренду, в долг тот или иной объект собственности.

Отношения между разными имеющимися субъектами одного объекта собственности или же претендующими на эту роль сводятся к разделению функций, прав, обязанностей каждого собственника,

выделению долевой части объекта, ему принадлежащей, установлению условий совместного пользования объектом.

Вторая группа отношений между субъектами собственности отражает взаимоотношение собственников по поводу взаимного формирования вновь создаваемых ими ценностей, которые становятся новым объектом собственности. Наиболее типичная форма отношений второй группы – отношения по поводу совместного производства и распределения произведенных, ранее не существовавших продукции, товаров, услуг. В этом случае все участники создания нового объекта собственности имеют основания претендовать на право быть собственниками вновь созданной собственности, выполняя по отношению к ней функции владения, пользования, распоряжения и ответственности. Претензии и даже права на новую собственность могут предъявляться и лицом, не принимавшим прямого участия в создании объекта. В той мере, в которой создание нового продукта сопряжено с возникновением дохода и прибыли, скажем, вследствие его продажи, участники созидательного процесса вправе рассматривать себя в качестве потенциальных собственников дохода и прибыли и участвовать в их распределении. Тем самым происходит формирование нового объекта собственности в его денежном выражении.

В первой группе отношения собственности в их исходном виде уже сложились, объект собственности существует, так что проблема отношений заключена в регулировании совместного использования объекта, перераспределении собственнических функций.

Во второй группе речь идет о присвоении нового объекта собственности, его разделении между претендентами, что представляет более сложную и острую проблему.

В то же время и проблема перераспределения уже существующей собственности, ее передачи из одних рук в другие способна обостряться в периоды революционных преобразований. Например, в российской экономике в процессе ее реформирования встала проблема преобразования сложившихся форм собственности, перехода от одних форм к другим, разгосударствления, приватизации. При этом возникают самые разнообразные претенденты на собственность.

Собственность порождает уверенность в непосредственной причастности человека к вещам и событиям и тем самым привязывает его к ним прочными нитями, побуждает постоянно действовать ради сохранения и рационального использования предметов и объектов окружающего мира. И наоборот, отчуждение людей от вещей, лишение их возможности чувствовать себя хозяином порождает

безучастие, индифферентность, а порою и неприязнь к тому, что воспринимается как не свое, чужое.

Если предметы материального мира нуждаются в заботе о них со стороны людей, если они попали в орбиту человеческой деятельности и тем более являются продуктом такой деятельности, то эти предметы неизбежно должны стать объектом чьей-то собственности. Антиподом такому подходу служит бесхозяйственность, безответственность, возможность губительного отношения к материальным и духовным богатствам.

§ 2.2. Формы и виды собственности

Виды и формы собственности, характер отношений собственности служат *определяющими признаками экономической системы*. Так, если централизованно-распорядительной, командно-административной системе свойственна так называемая государственная форма собственности на средства производства, то рыночная экономика опирается на весь спектр форм и отношений собственности, исходя из принципа их равных прав на существование.

Одна из причин низкой результативности экономических преобразований в России в 90-х гг., связанных с переходом к рыночной экономике, заключена в недостаточно умелом и оперативном проведении преобразований форм и отношений собственности. Глубокие перемены сложившихся структур неизбежны, без их трансформации, разгосударствления и приватизации собственности не проложить дорогу к рыночной экономике. В то же время поспешная крутая ломка отношений порождает острые социальные проблемы.

В течение десятков лет в стране под видом общественной, народной процветала, по сути, собственность государственных органов, руководящих ими лиц. В их личном распоряжении находились и земля, и природные богатства, и основные фонды, и рабочая сила, а иногда и жизнь людей.

Исходя из положений марксистско-ленинской экономической теории о наличии объективных тенденций обобществления производства и собственности, господствовавшая в СССР доктрина довела их до абсурдной крайности, поведя лобовую атаку на индивидуальную, частную, а затем и групповую, коллективную собственность. Но при отсутствии личной собственности на рабочую силу, имущество, средства производства подавляется индивидуальное творческое начало, человек исчезает как активная личность, уничтожается первичная экономическая клеточка общества, исчезает

личный интерес, возникает так называемая «ничейная» собственность, хотя собственность не может быть ничейной, никому не принадлежащей. Извращение отношений собственности – главная причина краха социалистической идеи и стоящей за ней системы.

О том, что не только собственность на средства производства в виде орудий и предметов труда, но вся гамма форм и отношений собственности оказывает воздействие на экономику, свидетельствует опыт любой экономики. Собственность на рабочую силу, имущество, информацию, интеллектуальный, инновационный продукт, на денежные средства оказывает столь же мощное воздействие на экономические процессы. Расширение смешанных много-субъектных форм собственности на средства производства, делегирование прав собственности, особенно распорядительства, стали повсеместными явлениями, свидетельствующими, что форма собственности на средства производства перестает быть доминантой социально-экономических отношений и общественного строя.

При изучении форм собственности приходится сталкиваться с отсутствием единой терминологической базы в связи с путаницей в основных понятиях. Такие формы собственности, как общенародная, государственная, общественная, коллективная воспринимаются отдельными авторами как синонимы, другими – как разные понятия. То же самое относится и к понятиям индивидуальная, частная, личная собственность. Для того чтобы достичь понимания в дальнейшем изложении, попытаемся вначале определить, что такое форма собственности, по какому критерию она определяется и какие формы собственности следует различать между собой.

Формой собственности будем называть ее вид, характеризующий по признаку субъекта собственности. Иначе говоря, форма собственности определяет принадлежность разнообразных объектов собственности субъекту единой природы. Исходя из такого определения, выделим следующие формы собственности.

Индивидуальная собственность, в пределах которой субъект собственности персонифицируется как физическое лицо, индивидуум, обладающий полным правом (в рамках законности) распоряжаться принадлежащим ему объектом собственности.

В пределах индивидуальной собственности в зависимости от природы объекта собственности и характера его использования собственником можно различать *личную и частную собственность*, хотя такое различие не носит принципиального характера. Личную собственность можно отличать от частной двояким образом.

Во-первых, полагая, что личная собственность охватывает объекты индивидуальной собственности, используемые, потребляе-

мые только самим собственником или предоставляемые им другим лицам в бесплатное пользование. Соответственно, частная собственность – это объекты индивидуальной собственности, предоставляемые в пользование и потребление за определенную плату другим лицам. Такое определение применимо к объектам в виде имущества и предметов потребления.

Во-вторых, отнесение объектов к частной собственности заключается в том, что это – объекты индивидуальной собственности, используемые с применением чужого, наемного труда, тогда как личная собственность охватывает только объекты, используемые с применением личного труда собственника. Такое определение распространяется, естественно, в основном на средства производства.

Один и тот же объект может быть и личной, и частной собственностью в зависимости от характера его использования, применения, потребления. В то же время, используя одно из определений или оба вместе, невозможно четко определить грань, отделяющую личную собственность от частной, и установить сам факт использования личной собственности как частной.

Именно категория частной собственности является реальной экономической, поскольку ее использование и функционирование в предпринимательской деятельности оказывает действенное влияние на эффективность экономики в целом, в то время как личная собственность является характеристикой личного потребления человека и представляет, скорее, объект социологических исследований и социального планирования.

Следует отметить, что частная собственность не занимает ведущее место в рыночной экономике. Если это и было, то очень давно. Нынешней рыночной экономике присущи в основном совместные, коллективные, смешанные формы собственности. В достаточно типичной экономике рыночного типа 10–15 % средств производства находятся в частной собственности, 60–70 % – в коллективно-корпоративной, акционерной, 15–20 % – в государственной.

Вторая основная форма собственности – это *коллективная* в широком смысле этого слова, или *совместная собственность*. В пределах совместной, коллективной формы субъект собственности не персонифицирован как индивидуум, а представляет собой совокупность, сообщество, коллектив собственников. Субъект собственности может выступать в виде уполномоченного лица или группы лиц, выражающих собственнические интересы всего товарищества, но гораздо чаще выступает и официально оформляется правовым образом как единое юридическое лицо. Коллективная

собственность – это любая интегративная, в известном смысле общественная форма собственности.

Имея своей основой узкоколлективную, групповую собственность, в рамках которой присутствует прямое непосредственное участие и контроль со стороны собственника за использованием объекта собственности, совместная собственность простирается до государственной, общенародной, где воздействие на направление пользования объектом собственности со стороны собственника (народа) значительно опосредованно.

Разделение форм собственности на индивидуальную и совместную отражает весьма укрупненное структурирование разнообразных форм, охватывающих во всем своем многообразии значительную их совокупность.

Глобальное представление об общенародной собственности, охватывающей все, что выше названо совместной собственностью, весьма абстрактно в том смысле, что трудно конкретизировать собственника. Совершенно неясно, каким образом народ в целом способен реализовать функции и права субъекта собственности по отношению ко всем видам совместной собственности, как порождается механизм ответственности за так называемую общенародную собственность.

Следует выделить такую форму, как *общенародная собственность на природные богатства*, не вовлеченные в общественное производство и обладающие всеобщей доступностью, включая землю, воды, воздушное пространство, флору, фауну. Эти богатства следует назвать *общенародным достоянием*. Они являются исключительным объектом собственности всего народа. По отношению к этому объекту собственности должна применяться формула: «это то, что принадлежит всем и каждому в отдельности на правах равнодоступности». На пользование такой собственностью дворник имеет равные права с президентом, все становятся в общую очередь. Распорядительство общенародной собственностью по поручению ее владельца – народа, населения – могут осуществлять только органы народовластия.

Что же касается государственной собственности, то она вовлечена в общественное производство и потому не может принадлежать всем на равных началах.

В итоге в укрупненном представлении совокупность форм собственности охватывает:

- общенародную – в виде природных богатств общенародного пользования, обладающих общей и равной доступностью для всех членов общества (к сожалению, эта форма собственности не была

выделена в принятых российских законодательных актах о собственности);

- государственную – природные богатства, основные производственные фонды, оборотные средства, информация, представляющие часть общенародной собственности, переданную по воле народа и решению органов народовластия в ведение и распоряжение государственных органов на определенных условиях использования с одновременным делегированием ответственности;

- региональную государственную – переданную в ведение и распоряжение региональных государственных органов;

- коммунальную, муниципальную – переданную в распоряжение местных органов власти;

- коллективную – представляющую неделимую часть общенародной, государственной, региональной собственности, переданную на определенный срок коллективу предприятия, а также выкупленную или арендованную коллективом и используемую в соответствии с системой правил и норм, установленных законом;

- совместную долевую – в виде делимого имущества, ценностей, денежных средств, ценных бумаг, созданных, приобретенных, первоначально принадлежащих членам ассоциированной группы, используемых ими по своему усмотрению при соблюдении общих установленных законом правил и ограничений (к таким формам в определенной степени относятся акционерная, коллективно-долевая, кооперативная собственность);

- индивидуальную – представляющую имущество, предметы, информацию, принадлежащие лично индивидууму и используемые им по собственному усмотрению при соблюдении правовых норм, распространяющихся на граждан-собственников.

Целесообразно также выделять *собственность общественных организаций и групповую, семейную собственность*.

В структуре форм и отношений собственности следует различать натурально-вещественный и стоимостной аспекты. При неделимости натурально-вещественного состава объекта собственности делению может подлежать только денежная стоимость. Поэтому вполне возможны и часто наблюдаются ситуации, когда собственник вправе претендовать на денежную стоимость объекта, но не на сам объект.

Не существует и не может существовать абсолютного разделения форм собственности, неизбежны *смешанные формы собственности*, в том числе переходные от одной формы к другой. К примеру, если собственность на рабочую силу является

индивидуальной, на средства производства – коллективной, на землю – государственной, и все эти факторы производства соединены на одном предприятии, то собственность предприятия заведомо становится смешанной. Отсюда следует, что мы вынуждены признать взаимопроникновение и общее существование разных форм собственности в пределах одного объекта. Одни и те же средства производства могут быть одновременно в определенном ракурсе объектами разных форм собственности. И уж заведомо могут различаться владелец, распорядитель, пользователь объекта. Однако это обстоятельство не должно служить поводом для неузаконенного и несанкционированного использования объектов собственности субъектами, не имеющими на то оснований.

На территории страны в составе ее национального богатства может находиться *собственность иностранных граждан, организаций, государств* в виде объектов, целиком или частично принадлежащих иностранным субъектам. Такое собственническое проникновение есть неизбежное следствие развития внешнеэкономических связей и включения страны в мирохозяйственную систему. Поэтому в число форм собственности правомерно включить *иностранную собственность* в изолированном виде или в виде части смешанной собственности (совместные предприятия). Объектом такой собственности могут быть, прежде всего, средства производства, здания, имущество, инвестиционный капитал, кредитованные средства, залоговое имущество.

Завершая описание структуры форм и отношений собственности, укажем на проявившееся в последние годы явное стремление подвести под нее законодательную основу. На федеральном и республиканском уровнях принимаются законодательные акты об аренде и арендных отношениях, о собственности, о земле и землепользовании, об иностранных инвестициях. Хотя принятые законы во многом несовершенны, они, несомненно, образуют первичный правовой фундамент собственнических структур и отношений. К упомянутому пакету законов тесно примыкают законодательные акты о разгосударствлении и приватизации, которые призваны направить в нужное русло процессы изменения сложившихся форм и отношений собственности.

Следует заметить, что не только в наличии законов заключается залог упорядоченности и надежного регулирования отношений собственности, необходимы еще законопослушность и психологическая предрасположенность к восприятию собственности как священного права.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под собственностью как экономической категорией?
2. Что выступает в качестве объектов и субъектов отношений собственности?
3. В чем Вы видите практическое значение теории прав собственности?
4. Каковы наиболее важные черты частной собственности?
5. Какие разновидности частной собственности Вы знаете?
6. В чем особенность государственной собственности? Каковы ее объекты? Чем это объяснить?
7. Целесообразно ли существование многообразия форм собственности в современной экономике или предпочтительнее преобладание одной формы? Аргументируйте ответ.
8. Какие побудительные мотивы к деятельности создает собственность?
9. В чем Вы видите влияние собственности на развитие экономики?

Глава 3. Эффективность использования ресурсов и проблема экономического выбора

§ 3.1. Экономическая эффективность производства: проблема «затраты – выпуск»

§ 3.2. Выбор альтернатив и кривая производственных возможностей

§ 3.3. Абсолютное и сравнительное преимущество. Проблема поиска источников экономического роста

§ 3.1. Экономическая эффективность производства: проблема «затраты – выпуск»

Экономическая теория исследует возможности наиболее полного использования ограниченных ресурсов в целях наиболее полного удовлетворения безграничных потребностей общества. Это означает, что экономическая теория – наука об эффективности, точнее, об эффективном использовании ограниченных ресурсов. Что же такое эффективность? Это одно из базовых понятий экономической науки, которое дает возможность исследовать развитие общественного производства.

В самом общем виде эффективность представляет собой отношение результата к затратам, обеспечившим его получение. Она характеризует зависимость между количеством единиц ограниченных ресурсов, применяемых в процессе производства, и получаемым объемом какого-либо продукта, т. е. охватывает проблему «затраты – выпуск». Большее количество продукта, получаемое от фиксированного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки, имеющая разные формы своего проявления. Прежде всего понятие эффективности применяется к анализу использования ресурсов как в масштабе всего общества, так и в рамках отдельно взятой хозяйственной единицы: предприятия или фирмы. Если хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность с минимальными затратами экономических ресурсов (труда, капитала, сырья), то говорят о высокой эффективности производства. Иными словами, чем меньше объем затрат и больше величина, в которой воплощен результат хозяйствования, тем выше эффективность.

Конкретными показателями эффективности являются:

1) производительность труда – показатель использования живого труда, определяемый по формуле:

$$\frac{\text{Созданный продукт (в натуральном или денежном выражении)}}{\text{Затраты единицы труда (человек/час)}};$$

2) фондоотдача – показатель использования прошлого труда, определяемый по формуле:

$$\frac{\text{Выручка от реализации продукции (в денежном выражении)}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}};$$

3) рентабельность – показатель, отражающий степень прибыльности капитала фирмы, продукции, продаж и т. д., определяемый по формуле:

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость (затраты на производство продукции)}};$$

$$\text{Рентабельность основных средств} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}.$$

Экономическая эффективность тесно связана с понятием экономической рациональности, означающей выбор решений, основанных на стремлении получить наилучшие экономические результаты с минимально возможными затратами всех необходимых для этого ресурсов. Мысль о том, что человек действует исходя из рационально просчитанного стремления к своему интересу, была высказана классиками экономической науки А. Смитом, Д. Рикардо и др. Однако принцип рациональности может быть применим к поведению не только отдельно взятого индивида, но и общества в целом. В этом случае рациональность следует трактовать шире – как социально-экономическую эффективность, т. е. эффективность, которая включает в себя социальный аспект. Речь идет о том, чтобы стремление к наибольшему экономическому результату не нанесло ущерба обществу и природе. Этот принцип эффективного распределения ресурсов получил название Парето-эффективности (по имени итальянского экономиста В. Парето).

Понятие «эффективность» было впервые разработано и применено к экономическим процессам итальянским экономистом и социологом В. Парето (1848–1923). Критерий, предложенный В. Парето, позволял сравнивать результаты различных экономических ситуаций.

Экономическая эффективность, по В. Парето, это такое состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое положение,

не ухудшая положения хотя бы одного из участников. Эту ситуацию еще называют Парето-оптимальным состоянием (или оптимум Парето).

Впоследствии (уже в начале нашего века) была доказана теорема о том, что общее рыночное равновесие и есть Парето-оптимальное состояние рынка. Это означает, что, когда все субъекты рынка, стремясь каждый к своей выгоде, достигают взаимного равновесия интересов и выгод, суммарное удовлетворение всех членов общества достигает своего максимума. Современная экономика далеко не всегда соответствует критерию Парето-эффективности.

В реальности в современном производстве этот принцип реализуется через принципы максимума/минимума.

Принцип максимума: из имеющихся ресурсов получить максимальный результат, т. е. максимум продукции при данных ресурсах.

Принцип минимума: определенного результата необходимо достигнуть при минимальных затратах ресурсов.

Более глубокое понимание этих вопросов станет возможным после изучения экономической проблемы рыночного равновесия. В реальной жизни Парето-оптимальность в большей степени теоретическое, философское понятие, чем практическое.

§ 3.2. Выбор альтернатив и кривая производственных возможностей

Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара, называется **альтернативными издержками**, или **издержками упущенных возможностей** (от англ. *opportunity cost*). В экономической теории издержки определяются как потери других, альтернативных товаров и услуг, которые могли бы быть произведены при помощи данных экономических ресурсов. Если для производства одной дополнительной единицы товара *X* требуется отказаться от двух единиц товара *Y*, то эти две единицы товара *Y* и составляют альтернативные издержки товара *X*. Альтернативные издержки всегда оцениваются по максимальным потерям. Понятие альтернативных издержек широко используется не только в экономической теории, но и на практике.

Изменение альтернатив приводит к увеличению альтернативных издержек. И здесь очень важно понять, почему это происходит. С одной стороны, сама ограниченность ресурсов говорит о том, что когда-то наступит их предел. Впервые эта проблема

была поднята физиократами, и их анализ вылился в известный закон сокращения плодородия почвы. Позже многие экономисты уделяли ему внимание, и наконец известным экономистом лауреатом Нобелевской премии П. Самуэльсоном было дано, по сути, всеобъемлющее определение этого закона: если расширяется использование одного какого-либо фактора и сохраняются при этом неизменными затраты всех остальных факторов, то физический объем продукта станет, начиная с какой-то определенной стадии, убывать.

Суть проблемы выбора состоит в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативного его использования и поиска наилучшего сочетания имеющихся ресурсов. Отражением данной проблемы является постановка следующих основных вопросов экономики:

1. Что производить в данной экономической системе, в каком количестве и какого качества?
2. Как производить? Какую технологию использовать? При какой комбинации производственных ресурсов с использованием данной технологии могут быть произведены товары и услуги?
3. Для кого производить? Кто будет оплачивать товар и услугу, извлекая при этом пользу?

Выбирая тот или иной вариант, общество от чего-то отказывается. Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара, называют **издержками отвергнутых возможностей, альтернативными затратами, затратами упущенных возможностей, вмененными издержками, альтернативной стоимостью**. Издержки отвергнутых возможностей, во-первых, являются общественным понятием, так как возникают тогда, когда появляется возможность выбора; во-вторых, они предполагают наличие конкуренции (конкурирующих способов использования ресурсов, конкурирующих вариантов использования экономических благ); в-третьих, издержки отвергнутых возможностей имеют смысл при наличии ограниченности ресурсов и благ.

Кривая производственных возможностей. Производство продукции, соответствующее любой из точек на кривой производственных возможностей, является эффективным. Проблема выбора существует как на уровне отдельного индивида, так и на уровне общества в целом. Графическим изображением проблемы выбора и издержек отвергнутых возможностей в экономике полной занятости является **кривая производственных возможностей** (рис. 1). Экономика пол-

ной занятости всегда альтернативна, т. е. она всегда должна выбирать между видами альтернативных экономических благ и услуг.

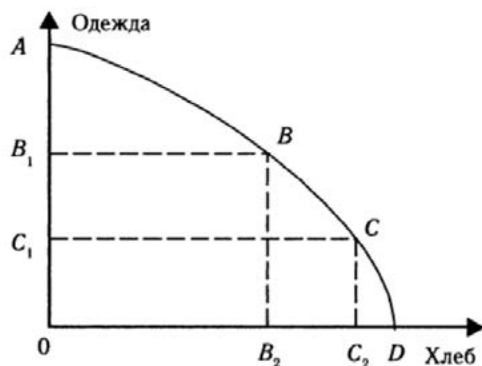


Рис. 1. Кривая производственных возможностей

Под полной занятостью понимается использование всех пригодных для хозяйственной деятельности ресурсов: не должны простаивать пахотные земли и оборудование, должна быть обеспечена занятость всех трудоспособных, желающих работать людей. Необходимо учитывать при этом, что каждому обществу присущи свои обычаи и практика хозяйствования. Например, в разных странах трудовое законодательство по-разному определяет верхнюю и нижнюю границы трудоспособного возраста населения.

Предположим, что при существующей технологии производства и полном использовании ресурсов в некотором государстве производятся только два блага: хлеб и одежда. Существуют два крайних варианта: точка A характеризует максимально возможное производство одежды при отказе от производства хлеба; точка D означает производство исключительно одного хлеба.

Возможны многочисленные промежуточные соотношения (точки B , C и т. д.). Соединив точки A , B , C , D , мы получим кривую производственных возможностей, которая показывает варианты «трансформации» хлеба в одежду и наоборот.

Общество исходит из разнообразных потребностей людей, поэтому оно не может пойти на крайние варианты – производить либо одежду, либо хлеб. Следовательно, оно выбирает производство, лежащее на кривой производственных возможностей (например, в точке B). Если же возникает необходимость увеличить производство хлеба (т. е. перейти в точку C), то при этом придется пожертвовать определенным количеством одежды (B_1C_1) ради увеличения

производства хлеба на величину B_2C_2 . Количество одежды (B_1C_1), от которой приходится отказываться ради увеличения производства хлеба, и является издержками отвергнутых возможностей. При этом обнаруживается, что издержки имеют тенденцию к возрастанию. Каждая следующая тонна хлеба, произведенная вместо одежды, требует в качестве жертвы большего количества одежды. Графически эта закономерность проявляется в том, что кривая производственных возможностей имеет выпуклую форму. Двигаясь по границе производственных возможностей вниз и увеличивая производство хлеба, приходится вовлекать в производство все больше и больше сравнительно малоэффективных ресурсов. Это связано прежде всего с отсутствием взаимозаменяемости ресурсов, производящих хлеб и одежду, а также с тем, что одни ресурсы более эффективно используются в производстве одежды, а другие – в производстве хлеба. Поэтому выпуск каждой дополнительной тонны хлеба будет «оплачиваться» все большим сокращением выпуска одежды. По мере приближения к оси абсцисс наклон кривой (к данной оси) будет увеличиваться, а значит, будут расти и издержки отвергнутых возможностей.

Таким образом, возрастание альтернативных издержек носит универсальный характер и поэтому называется *законом возрастания альтернативных издержек*. Это возрастание предопределяет выпуклый характер кривой производственных возможностей. Если бы все ресурсы можно было с одинаковой эффективностью использовать для производства обоих товаров, то кривая производственных возможностей имела бы вид прямой линии.

§ 3.3. Абсолютное и сравнительное преимущество. Проблема поиска источников экономического роста

Большое значение в преодолении тенденции роста альтернативных издержек имеет использование сравнительного преимущества при производстве и реализации благ. До сих пор мы в основном оперировали только одной стороной экономического процесса – производством. Фактически же производство всегда есть процесс воспроизводства, т. е. взятый как непрерывный процесс производства, распределения, обмена и потребления. Есть масса потребностей, которые удовлетворяются через производство благ. Но эти блага могут быть произведены с разными издержками. И те, кто производит блага с наименьшими издержками, обладают преимуществом по сравнению с теми, кто эти блага производит с большими затра-

тами. Но проявиться эти различия могут только в процессе обмена, т. е. при сравнении.

Экономическая теория выделяет два вида сравнительных преимуществ: абсолютное и относительное.

Абсолютное преимущество вызвано объективными, независимыми от производителей факторами (природные факторы, местоположение и т. д.). Особенно это проявляется по отношению к сельскому хозяйству и добывающим отраслям промышленности (сравним, например, условия добычи нефти в Кувейте и на Ямале или выращивание овощей на Чукотке и в Узбекистане и т. д.). Концепция сравнительного преимущества утверждает, что те производители, которые способны производить блага с относительно низкими издержками, обладают относительным сравнительным преимуществом по сравнению с теми, кто производит эти блага с более высокими издержками; отдельным субъектам следует специализироваться на тех видах деятельности, где они обладают сравнительным преимуществом. Реализация сравнительного преимущества происходит на рынке в ходе обмена и определяет конкурентоспособность субъектов на рынке.

А может ли общество преодолеть ограниченность ресурсов и выйти за границу своих производственных возможностей? Конечно, но только при отказе от некоторых исходных допущений данной модели:

- 1) увеличения объема производственных ресурсов (освоение новых земель, открытие новых месторождений, вовлечение в производство ранее не работавших, иммиграция и т. д.);
- 2) внедрения технических и технологических новшеств;
- 3) использования преимуществ международных экономических отношений (импорт необходимых обществу экономических ресурсов, а также потребительских товаров и услуг).

Все перечисленное позволяет преодолеть ограниченность ресурсов: кривая производственных возможностей смещается, т. е. потенциальный совокупный объем производства в экономике меняется.

Контрольные вопросы:

1. Как Вы понимаете проблему экономического выбора?
2. Что принято называть альтернативными или неявными издержками?
3. Что представляет собой график производственных возможностей?
4. Что такое эффективность, или оптимальность, по Парето?

РАЗДЕЛ 2. МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 4. Общие проблемы экономического развития

§ 4.1. Экономика как хозяйственная система

§ 4.2. Объективные условия и противоречия экономического развития

§ 4.3. Граница производственных возможностей и закон возрастающих вмененных издержек

§ 4.4. Основные экономические проблемы

§ 4.1. Экономика как хозяйственная система

В предыдущей главе отмечалось, что одной из трактовок понятия «экономика» является хозяйство, хозяйственная система, которая необходима человеку для производства товаров и услуг, удовлетворяющих его потребности и обеспечивающих в конечном итоге воспроизводство человека как социобиологической особи.

Экономика как хозяйственная система имеет свою **функциональную структуру**, т. е. состоит из отдельных частей и элементов в зависимости от их природы и назначения.

Первой важнейшей частью экономики является *человек, люди*. Без человека, вне человека нет и не может быть никакой экономики. Человек – центральная фигура экономики, ее целевое и созидательное начало.

Экономика родилась тогда, когда, наряду с присущими животным собирательству и употреблению готовых даров природы, поеданию других животных, появилась не инстинктивная, а осознанная деятельность разумных существ по добыванию жизненно необходимых благ, возник труд. Труд как целесообразная деятельность проявился прежде всего в ведении хозяйства. Так что появление экономики неразрывным образом связано с зарождением человека вне зависимости от того, каким был механизм этого зарождения.

Человек представляет цель экономики, поскольку экономика действует во имя обеспечения жизни людей. В то же время люди – средство экономики, ибо труд, рабочая сила – главный экономический ресурс.

Человек как часть экономики и ее участник, как экономическое существо выступает в трех лицах. С одной стороны, это человек-

производитель, непосредственно участвующий в создании, производстве товаров и услуг. С другой стороны, он – человек-потребитель, использующий все то, что выработано, получено производителями. Кроме того, человек выступает в экономике еще в одной роли: он призван координировать, согласовывать действия производителей и потребителей, выполняя функции управленца. С известной степенью условности управление можно характеризовать как производство информации, управленческих решений и тем самым считать и управленцев производителями. Думается, что эту экономическую функцию надлежит выделить как особую.

Вторая важнейшая часть экономики – *природа*. Естественная природа, данная человеку изначально, представляет огромный и бесценный клад, из которого экономика черпает ресурсы, используя землю, водную и воздушную среду, флору и фауну. Кроме того, природа проявляет себя с экономической стороны как среда обитания людей, именуемая часто окружающей природной средой. Так что, если даже человек не черпает из нее природные ресурсы, природа является элементом системы жизнеобеспечения людей и уже поэтому входит в экономику значительной своей частью. Слова «экономика» и «экология» близки не только по звучанию, но и по содержанию.

Третья составная часть экономики – *«искусственная природа»*. Под «искусственной», или «второй», природой понимается все то, что создано человеком, возникло в результате деятельности людей. Это субстанции материально-вещественной, энергетической, информационной сущности, обязанные своему возникновению и существованию людям и их действиям по преобразованию окружающего мира. Подобную природу именуют антропогенной.

«Искусственная природа», являясь частью экономики, в свою очередь, разделяется на отдельные элементы:

1) средства производства – это продукты человеческой деятельности, с помощью которых, посредством которых и из которых изготавливаются, производятся новые товары и услуги. Следует отметить, что средствами производства могут быть и становятся не только объекты «второй», но и «первой» естественной природы, вовлеченные в производственные процессы;

2) инфраструктура – совокупность объектов, обеспечивающих функционирование производства (производственная инфраструктура) и условия жизнедеятельности людей (социальная инфраструктура). К инфраструктуре обычно относят непроектируемые здания и сооружения, средства сообщения, системы связи, жилищные комплексы, объекты культуры, образования, здравоохранения.

В определенной мере частично они также выполняют функции средств производства.

Четвертой составной частью экономики являются *предметы потребления, потребительские товары*, к которым относят все то, что призвано удовлетворять конечные потребности людей. Предметы потребления – это продукты питания, одежда, обувь, жилье, товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, комплекс потребительских услуг, духовные ценности.

В последнее время важной и весомой составной частью экономики становится *информация*, используемая в производстве и потреблении. Такая информация – это знания, интеллектуальный продукт, представленные чаще всего в форме результатов научных исследований, проектов.

Экономика, а точнее, экономические процессы и экономические объекты имеют две стороны – материально-вещественную и стоимостную (денежную).

В материально-вещественном аспекте экономика представлена естественными, физическими характеристиками, т. е. свойствами, признаками в виде физических измерителей, предметных показателей количества и качества. Это экономика, измеряемая в штуках, килограммах, метрах, единицах качества, надежности, эффективности, полезности, уровнях удовлетворения потребностей, во времени протекания экономических процессов.

Чаще всего материально-вещественную сторону экономики характеризуют с помощью количественных показателей производства и потребления отдельных видов товаров, услуг и показателей, отражающих их качественные свойства как средств производства и предметов потребления. Иногда подобные показатели именуют натуральными, подчеркивая их естественность, непосредственную связь с предметами, вещами.

Натуральные измерители хороши тем, что они способны объективно выразить, отразить свойства, реально присущие объектам, вещам, предметам, процессам, в соответствии с их материально-вещественной природой. Однако каждый предмет, объект обладает специфическим набором свойств, признаков, а соответственно, и натуральных показателей, измерителей этих признаков. Отсюда возникает сложность сопоставления, соизмерения неизбежных при обмене предметов, а в случае необходимости – характеристики с помощью одного универсального показателя множества разнородных объектов, предметов, вещей. Зная, что один фермер вырастил сто бройлерных цыплят, а другой – две тонны картофеля, мы не в силах, опираясь на эту информацию материально-вещественной

природы, что-либо сказать о сравнимости, сопоставимости произведенного ими продукта, а также выразить общий результат единым измерителем.

Решение этой проблемы было найдено человечеством посредством изобретения денег, ставших единым, универсальным средством сопоставления разнородных продуктов. С появлением денежных единиц возникло новое денежное измерение, общее для всех оцениваемых предметов, не зависящее от природы вещей. Благодаря рождению цен стало возможным измерять количество товара в денежном выражении, умножая его физическое количество на цену физической единицы.

В результате введения денег и денежного обращения, наряду с материально-вещественным, в экономике возник **денежный аспект**, прорисовалась и вышла на передний план денежная сторона экономических процессов. С тех пор в экономике параллельно с движением вещей наблюдается сопровождающее его движение денег. Иногда деньги отрываются в своем движении от материальных объектов и приобретают собственную жизнь в чисто финансовой сфере экономики.

Двойственная природа экономики, проявляющаяся в наличии в ней взаимосвязанных сторон в виде материально-вещественного и денежного начала, является фундаментальным признаком и принципом экономики. Теперь уже вряд ли можно мыслить экономику без денег и вне денежного измерения, денежного обращения. В то же время не следует фетишизировать деньги и их роль в экономике, ибо они в основном отображают движение товаров. Кроме того, и материально-вещественная, и денежная стороны едины в том смысле, что и та и другая характеризуют экономические объекты и процессы, но только в разном измерении.

Видение экономики в ее материально-вещественном аспекте необходимо, когда мы ищем ответ на вопрос – «Что производить?». Экономика характеризуется структурой, объемами, видами производимого ею продукта, будь то чисто материальный либо духовный, интеллектуальный продукт. В то же время значимым производственным показателем является объем производства в целом и отдельных видов продукции в денежном выражении.

Что касается потребления, то и здесь при крайней важности материально-вещественного состава денежная сторона не менее значима, так как от денежных доходов и цен зависит реальная возможность приобретения потребительских товаров и услуг.

В сфере обращения, обмена товаров, где на первый план выходит денежная сторона экономики, материальная сущность объектов

купли-продажи, выражающая их количество и качество, сохраняет свое значение.

Наряду с упомянутым выше разделением экономики по функциональному признаку на людей, природу, средства производства, предметы потребления, инфраструктуру и выделением материально-вещественной и денежной (стоимостной) сторон экономики, существует структурирование экономики по **отраслевому признаку**.

Отрасль представляет часть экономики, область производственно-экономической деятельности, в которую входят объекты, обладающие единством выполняемых функций, видов и назначения выпускаемой продукции, применяемых технологических процессов. Наличие трех разных признаков (целевая функция, вид продукции, технология) не позволяет выделять отрасли и входящие в них предприятия однозначным образом, поэтому состав объектов и видов деятельности, включаемых в определенную отрасль, достаточно условен и может изменяться.

В отраслевой структуре экономики принято выделять две группы отраслей: отрасли материального производства и отрасли социально-культурной сферы и нематериального производства, которые в советской экономической науке принято было именовать отраслями непроеизводственной сферы. Термин «непроеизводственная сфера» крайне неудачен. Если трактовать его буквально, то создается впечатление, что в отраслях социально-культурной сферы ничего не производится, а такое мнение в корне ошибочно. Если в отраслях материального производства создается материально-вещественный продукт, то в отраслях социально-культурной сферы производятся духовный, интеллектуальный, информационный продукт и услуги. В этом и состоит все их различие.

Как сфера материального производства, так и социально-культурная сфера (нематериальное производство) распадаются на ряд отраслей:

а) отрасли материального производства – промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля и общественное питание, материально-техническое обеспечение;

б) отрасли социально-культурной сферы – культура, образование, здравоохранение, социальное обеспечение, наука, управление, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения.

Ведущей отраслью материального производства является промышленность. В развитых индустриальных странах на ее долю

приходится до 50 % производимой продукции, тогда как сельское хозяйство в таких странах составляет от 10 % до 20 %, строительство – 10–15 % общего объема материального производства.

К промышленной деятельности относят добычу, первичную обработку, переработку сырья, производство материалов, энергии, продукции конечного потребления. Промышленность, будучи суперотраслью, делится на ряд отраслей, включая добывающую (угольная, нефтяная, газовая, горнорудная), перерабатывающую (металлургическая, химическая, нефтехимическая, энергетическая, пищевая), машиностроительную, легкую промышленность. Эти отрасли, и в первую очередь машиностроение, разделяются на меньшие отрасли. Так, в составе машиностроения, где обычно сосредоточено от четверти до трети промышленного производства, выделяются станкостроение, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, судостроение, авиационная промышленность, электротехническая и радиотехническая промышленность, приборостроение, промышленность средств связи, оборонная промышленность и ряд других отраслей.

При структуризации экономики по отраслям следует иметь в виду, что понятие «отрасль народного хозяйства» может иметь три значения:

а) «чистая» отрасль – совокупность всех производств одного вида продукта – монопродукта (уголь, нефть, газ);

б) хозяйственная отрасль – предприятия, на которых производство отраслевого продукта составляет большую часть их выпуска;

в) административная отрасль – совокупность предприятий, находящихся в ведении одного министерства (или другого административного органа).

Региональная (территориальная) структура проявляется в разделении экономики страны на части по территориальному признаку. Региональная экономика – это экономические объекты, расположенные в данном регионе.

Хотя связь экономики с территорией и территориальными ресурсами, прежде всего природными (включая землю), носит самый непосредственный характер, неправомерно целиком отождествлять региональную экономику с принятым, действующим в данный период административно-территориальным делением страны. Ведь подобное деление изменчиво, способно трансформироваться, тогда как экономика от этого не меняется. Даже расположение объектов остается тем же, хотя они в результате трансформаций будут, возможно, относиться к другим (по названию и границам) регионам.

В словосочетании «региональная экономика» заложен более глубокий смысл, нежели ее связь с наименованием и границами района. «Региональная» означает одновременно и историю, и национальные традиции, и обусловленность природными ресурсами района, и связь с населением и трудовыми ресурсами, государственностью, частично с общественно-политической системой. Поэтому территориальность экономики надо понимать и подразумевать не только в чисто географическом, но и в государственно-национальном и природном смыслах.

Однако было бы ошибочным считать, что региональная экономика целиком замкнута, изолирована границами ее территории. Перемещение людей, рабочей силы через границы региона, использование региональной экономикой экстерриториальных ресурсов, потоки грузов из региона в регион, иные межрегиональные связи разрушают замкнутость экономики, превращают ее в полуоткрытую. Кроме того, остаются еще, образно говоря, «свободные экономические зоны» в виде мирового океана и космического пространства, которые не разделены между государствами, используются ими совместно, представляя тем самым часть экономики другого региона.

И наконец, в интересах взаимовыгодного разделения труда, эффективного ведения хозяйства сами регионы, их народ и правительство приходят к выводу, что «прозрачность» экономических границ выгоднее экономического изоляционизма. Это ярко видно на примерах создания многих экономических союзов и сообществ. К сожалению, в России реформенного периода национально-сепаратистские тенденции, опирающиеся на доктрину «порознь лучше и выгоднее, чем вместе», во многих случаях положены в основу региональной экономической политики, проводимой отдельными территориальными образованиями.

§ 4.2. Объективные условия и противоречия экономического развития

Конечной целью функционирования любой экономической системы, как отмечалось ранее, является удовлетворение потребностей общества и индивидов. Именно на это направлен процесс производства, неразрывно связанный с потреблением товаров и услуг, расходом имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства.

С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития. И все решения этих проблем базируются на двух фундаментальных положениях:

- безграничности потребностей общества и конкретного индивидуума;
- ограниченности, или редкости, ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг, удовлетворяющих эти потребности.

Противоречие между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов порождает проблему выбора, сущность которой состоит в том, что перед обществом и людьми стоит задача, каким образом использовать ограниченные ресурсы, чтобы в наибольшей степени удовлетворить разнообразные и всевозрастающие потребности человека (обоснование оптимальных способов этого процесса является одной из сторон предмета экономической теории).

Потребность – это нужда человека в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом. Перечень товаров и услуг, в которых испытывают потребности люди, непрерывно расширяется. Экономисты изучают материальные потребности, т. е. желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, доставляющие им удовольствие или удовлетворение.

Историю экономической цивилизации можно представить как процесс формирования и реализации индивидуальных и общественных потребностей. В процессе их удовлетворения формируются новые в количественном и качественном отношении потребности, их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость. Непрерывное возрастание, или возвышение, потребностей подтверждается многочисленными фактами из экономической эволюции человечества. В течение каждых десяти лет количество видов потребительских товаров и услуг увеличивается более чем в два раза. Эта историческая закономерность заслуживает внимания и может быть названа **законом возвышения потребностей**, который можно сформулировать следующим образом: в процессе исторического развития потребности общества и человека растут как в количественном, так и в качественном отношении.

Закон возвышения потребностей – общий экономический закон. Его действие проявляется в экономической системе любого типа, на любом этапе эволюции человеческого общества. Применение слова «возвышение» взамен слов «увеличение», «рост» призвано подчеркнуть, что имеется в виду не только количественное возрастание потребления, но и в большей степени изменение структуры потребностей, расширение их круга, разнообразия, смещение

приоритетов, развитие взаимозаменяемости, качественное совершенствование. Человек прошел все этапы – от примитивного потребления ресурсов природы до рационального использования природных, человеческих и произведенных человеком ресурсов.

Потребности подразделяются на *первичные*, удовлетворяющие жизненно важные нужды человека (одежда, питание, жилье), и *вторичные*, к которым относятся все остальные (например, потребности досуга: кино, театр, спорт). Широкий спектр продуктов, предназначенных для удовлетворения потребностей, иногда подразделяют на предметы первой необходимости и предметы роскоши. Нет большой необходимости доказывать условность такого деления. То, что является предметом первой необходимости для одного человека, может оказаться предметом роскоши для другого, и наоборот, то, что еще недавно считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости. К материальным потребностям относятся и услуги, которые наравне с товарами удовлетворяют наши потребности (ремонт автомобиля, стрижка волос, консультации юриста и т. п.). Многие изделия и покупаются ради услуг: автомобиль, стиральная машина и др.

В состав материальных включаются также потребности предприятий, правительственных учреждений и общественных организаций. Частным предприятиям необходимы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, складские помещения и многое другое для производственных целей. Обществу для удовлетворения коллективных потребностей граждан страны необходимы железные дороги, шоссе, школы, больницы, военная техника.

Средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, называются **благами**. Одни блага имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (например, воздух), другие – в ограниченном. Последние называют экономическими благами.

Для производства, изготовления благ, предназначенных для удовлетворения общественных и индивидуальных потребностей, необходимы различного рода ресурсы, называемые **экономическими ресурсами**.

К экономическим ресурсам относят:

а) труд в виде осознанной деятельности людей, направленной на создание необходимого им или другим людям продукта;

б) природные ресурсы в виде земли, воды, воздуха, полезных ископаемых, растительного и животного мира, вовлекаемых людьми в хозяйственный оборот, обобщенно называемые землей;

в) средства производства в виде средств и предметов труда, используемых в хозяйственной деятельности;

г) денежные средства, на которые и с помощью которых приобретаются, привлекаются материально-вещественные и трудовые ресурсы;

д) информационные ресурсы в виде научной, проектно-конструкторской, технологической, статистической, управленческой информации и других видов духовно-интеллектуальных ценностей, необходимых для создания экономического продукта.

В экономической практике все виды используемых в экономике материально-вещественных ресурсов иногда именуют **материальными ресурсами**.

Предназначенные для экономической деятельности материальные и денежные ресурсы называют **капиталом**, разделяя его на *физический капитал* (средства производства) и выделенный на его приобретение *денежный капитал*. Некоторые авторы относят к капиталу только основные средства.

Средства, вкладываемые в экономику, экономические объекты и проекты, предназначенные для обеспечения экономики ресурсами в будущем, именуются *капиталовложениями*, или *инвестициями*. Таким образом, инвестиции – это экономические ресурсы для будущего.

Особый экономический ресурс – **время**. Люди в своей производственно-экономической деятельности располагают ограниченным количеством этого невозпроизводимого ресурса.

Экономические ресурсы иногда отождествляют с **факторами производства**. Такое отождествление не вполне корректно. Ресурсы – это то, что поступает, входит в экономику, питает ее, а факторы – то, что задействовано в производственно-экономических процессах, используется в них. Ресурсы – это входящий в экономику поток, тогда как к факторам следует относить элементы, содержащиеся в преобразователе ресурсов, процессоре. Факторы – это параметры, определяющие протекание экономических процессов, количество и качество создаваемого, производимого экономического продукта. Так что факторы – это не столько производственные ресурсы, сколько производственный потенциал экономики.

Традиционно к факторам производства относят *труд, капитал, землю*. В современной экономической литературе в число факторов производства включается *предпринимательская способность*, под которой следует понимать способность человека находить необходимые факторы производства, умело их комбинировать, создавая определенные блага, внедрять новшества и идти на риск.

Экономическим продуктом называется все то, что производится, создается, используется в экономике. Наряду с огромным разно-

образом видов экономического продукта, выделяются его отдельные группы, характеризующиеся прежде всего областью, способом применения или тем, каким образом они производятся.

Продукцией обычно называют материально-вещественный продукт, созданный в процессе материального производства. В последнее время в экономическом обиходе стали употреблять слова «научно-техническая продукция», «информационная продукция», распространив термин «продукция» на результаты научно-информационного производства. Различают продукцию производственного назначения и продукцию личного потребления.

Товарами, в узком смысле этого слова, называют объекты купли и продажи, т. е. экономический продукт, который после своего создания подлежит продаже или предназначен для обмена. Таким образом, товаром считают любой экономический продукт, поступающий после производства на рынок. Однако в широком смысле слова понятие «товар» часто относят к предметам и вещам, которыми пользуются люди, не уточняя при этом, что данные предметы приобретены или продаются за деньги.

Работами в экономике называют трудовую деятельность, само существование которой рассматривается как продукт деятельности, как полезный и нужный ее результат, подлежащий оценке и оплате. Так, строительные, ремонтные, монтажные, уборочные работы воплощают не только определенный вид деятельности, но и ее продукт.

Услуги – это один из весьма распространенных видов работ, экономической деятельности, результатом которой является изменение качества существующих вещей (стрижка, стирка, ремонт, реставрирование, обучение, коммунальное обслуживание, предоставление информации). Экономический продукт в виде услуг – это новое качество, возникающее в процессе и благодаря данной экономической деятельности.

Все указанные выше формы и виды экономического продукта можно разделить на два класса: *промежуточный продукт*, подлежащий дальнейшим производственным преобразованиям, и *конечный продукт*, поступающий в сферу своего окончательного использования по назначению.

Все экономические ресурсы, факторы производства обладают одним общим свойством: они имеются в ограниченном количестве. Эта ограниченность относительна и означает, что ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Ограничены определенным образом и пахотные земли, и полезные ископаемые,

и капитальные товары, и рабочая сила (рабочее время). Вследствие ограниченности ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство не способно произвести весь объем товаров и услуг, который общество хотело бы получить. Ограниченность ресурсов относительна и потому, что исторически определенный уровень научно-технического прогресса (далее – НТП) определяет границы использования того или иного ресурса, например, глубину переработки нефти.

Главная задача экономики (хозяйства) состоит в использовании экономических ресурсов (земля, труд, капитал, знания) в целях получения экономического продукта (продукция, товары, работы, услуги). Экономический продукт необходим человеку, семье, социальным группам, народу, обществу, государству для удовлетворения их многочисленных потребностей, нужд, интересов.

Как уже подчеркивалось, потребности не ограничены, не насыщаемы и к тому же непрерывно возрастают в количественном и в качественном отношении. Конечно, некоторые потребности отдельного потребителя вполне можно удовлетворить полностью. Индивидуальные желания в отношении богатства, денег не имеют явно выраженного предела. То же самое касается стремления людей приобрести те ценности, которых у них просто нет. Если же говорить о коллективных, общественных, государственных потребностях, то они воистину беспредельны.

Итак, люди, население, страны нуждаются, желали бы потреблять весьма значительное, практически неограниченное количество конечного экономического продукта в виде потребительских товаров и услуг. Для их производства необходимо еще большее количество и разнообразие промежуточных продуктов (факторов производства), получение которых требует изначального использования экономических ресурсов: природных, трудовых, основных и оборотных средств, информации. И вот здесь-то возникает неизбежное противоречие между желаемым и возможным, между потребностями и ресурсами.

Все дело в том, что все виды экономических ресурсов, находящихся в распоряжении человечества в целом, отдельных стран, предприятий, семей, ограничены как в количественном, так и в качественном отношении. Их заведомо недостаточно для удовлетворения всей гаммы человеческих потребностей. В этом и заключается **принцип ограниченности, редкости ресурсов.**

Пахотные земли и земельные массивы для размещения экономических объектов, водные ресурсы, воздушный бассейн, полезные

ископаемые, животный и растительный мир – все это имеет конечные пределы использования, во многом относится к невозобновляемым природным ресурсам.

Труд людей ограничен их количеством, возможностью и способностью трудиться, трудовой отдачей, количеством рабочего времени.

Средства производства в виде зданий, сооружений, машин, оборудования, материалов обладают явно заданными пределами, обусловленными возможностями их создания и выбытием по мере износа, использования. Возникновение вторичных ресурсов в виде отходов производства и потребления лишь частично позволяет восстановить затрачиваемые ресурсы.

Хотя возможности познания беспредельны, но реальный объем накопленных знаний, сведений, данных, т. е. информационных ресурсов практически всегда оказывается количественно и качественно несовершенным для решения экономических проблем, возникающих перед людьми.

Если же рассматривать денежные ресурсы как средство приобретения других видов ресурсов, то и они, будучи денежным эквивалентом натуральных ресурсов, также обладают ограниченностью.

Таким образом, принцип ограниченности экономических ресурсов носит всеобъемлющий характер, в связи с чем в зарубежной экономической литературе его именуют фундаментальным, а проблему ограниченности ресурсов относят к числу определяющих. Некоторые авторы, как уже упоминалось, определяют экономику (науку) как предмет, изучающий, каким образом общество, обладающее ограниченными, дефицитными ресурсами, решает, что, как и для кого производить. Главную задачу и проблему экономической науки авторы видят в нахождении способов максимизации потребительского эффекта, полезности с учетом ограниченности ресурсов, которые могут быть использованы для получения желаемого результата.

При всей значимости принципа ограниченности ресурсов его не следует абсолютизировать. По отношению к ряду ресурсов во многих ситуациях условие ограниченности не является жестким, возможна их взаимозаменяемость, задача заключается в том, как эффективнее использовать имеющиеся достаточные ресурсы. К примеру, в российской экономике многие природные ресурсы становятся недостаточными не вследствие их естественной ограниченности, а в связи с удручающе неэффективным использованием.

§ 4.3. Граница производственных возможностей и закон возрастающих вмененных издержек

Ограниченность ресурсов порождает ограничение производственных возможностей. Каждая ресурсная единица обладает некоторой отдачей, характеризующей эффективность ее производственного использования. Отдача имеет свои пределы. Даже при лучшей материалосберегающей технологии из тонны руды не получить больше тонны металла. Производительность людей, машин, оборудования также имеет верхний предел. Таким образом, при данном количестве ресурсов существует предельный объем выпуска продукции.

Максимально возможный объем производства определенного продукта (товаров, услуг) при заданных объемах и структуре располагаемых ресурсов, выделенных для производства этого продукта, называется **пределом производственных возможностей**. Таким пределом обладают предприятие, фирма, отрасль, экономика страны. Однако в реальной действительности в масштабах экономики страны производятся не один, а множество продуктов. В этом случае можно перераспределить ресурсы между разными товарами, в связи с чем будут изменяться производственные возможности выпуска каждого из них. Рассмотрение полной картины возможных выпусков всей массы производимых в стране товаров чрезвычайно затруднено, поэтому в экономической теории прибегают обычно к рассмотрению двухпродуктовой модели экономики.

Проблема эффективности – основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования или применения ограниченных ресурсов с тем, чтобы достичь наибольшего или максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества (цель производства). Таким образом, экономическая наука – это наука об эффективном использовании ресурсов.

Любое общество, каждый экономический агент стремятся эффективно использовать ресурсы. Они стараются получить максимальное количество товаров и услуг, произведенных из ограниченных ресурсов. Чтобы добиться этой цели, общество должно полностью использовать (полностью занять) свои ресурсы и таким образом обеспечить получение наиболее возможного объема производства.

Полная занятость обеспечивается использованием всех пригодных для этого ресурсов. Экономика должна обеспечить работой всех желающих и способных трудиться, использовать все пахотные земли, все факторы производства. Поскольку использоваться должны только пригодные для этого ресурсы, следует иметь в виду те ограничения, которые накладывают общественная практика и обы-

чай на признание ресурсов пригодными для применения: законодательство или обычаи могут определять возрастные границы применения труда молодежи и престарелых; для сохранения плодородия земель их необходимо выводить из оборота (оставлять под паром).

Наиболее возможный объем производства обеспечивается эффективным распределением ресурсов по отдельным направлениям с тем, чтобы они вносили наибольший вклад в общий объем продукции. Очевидно, нецелесообразно направлять в сельское хозяйство боевого генерала, а кукурузой засеивать земли от океана до океана. Каждый ресурс должен использоваться по назначению и в адекватных условиях.

Применение наилучших из имеющихся технологий – также необходимое условие получения полного объема производства. Сегодня мы не должны выплавлять сталь в мартеновских печах, как не должны собирать урожай вручную. Ограниченность ресурсов диктует необходимость выбора оптимума производственных ценностей и самого процесса производства, базируясь на принципах комбинации, замещения факторов с учетом эффекта масштаба производства и закона убывающей производительности.

К примеру, необходимо произвести только два товара: пушки и масло, представляющие альтернативу гражданского и военного производства. Если абсолютно все ресурсы общества израсходовать на производство масла, то можно получить его максимальное количество – 5 млн кг; используя тот же ресурсно-технологический максимум, можно получить 15 тыс. пушек.

Однако общество может и должно производить и то и другое одновременно. Для этого необходимо снизить производство масла и пушек до уровня ниже максимального. Объемы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимозаменяемы в рамках ограниченных ресурсов. Значения альтернативных возможностей приведены в табл. 1.

Таблица 1

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Возможности	Пушки	Масло
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

Иллюстрация этой ситуации представлена на графике производственных возможностей национального хозяйства (рис. 2), где по горизонтали отложено количество масла, по вертикали – количество пушек. Зафиксировав цифры таблицы на графике и соединив их, получим кривую производственных возможностей.

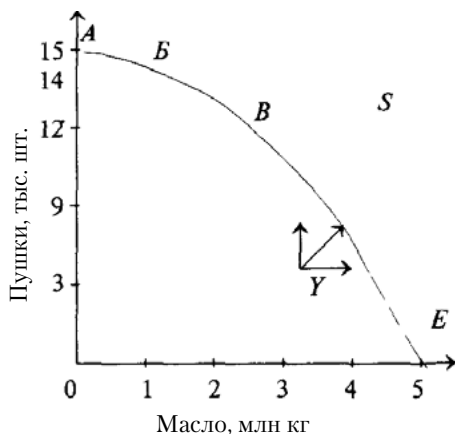


Рис. 2. График производственных возможностей национального хозяйства

Рассмотренный случай показывает, что экономика полной занятости всегда альтернативна, т. е. она должна выбирать между военным и гражданским производством путем перераспределения ресурсов.

Кривая производственных возможностей показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании ресурсов (экономике полной занятости) все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на границе производственных возможностей – линии производственных возможностей (далее – ЛПВ).

Общество, находящееся на рассматриваемом (иллюстрируемой кривой) максимальном уровне производственных возможностей, ввиду отсутствия необходимых ресурсов не в состоянии одновременно увеличить военное и гражданское производство и переместиться в точку *S*.

В случае неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства пушек и масла находятся не на кривой, а, например, в точке *Y*, которая показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство. Кривая производственных

возможностей может иллюстрировать и различия, существующие в области производственных возможностей в отдельных странах. Так, на рис. 3 изображены кривые производственных возможностей двух стран – Франции и США.

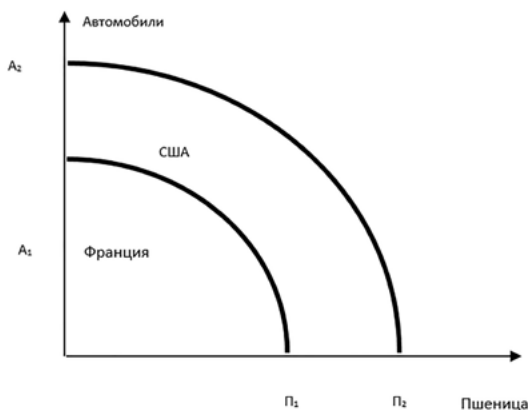


Рис. 3. Кривые производственных возможностей двух стран

Очевидно, что производственный потенциал США мощнее, чем Франции. Если Франция решила полностью сосредоточиться на производстве автомобилей, ее потенциал позволил бы ей достичь максимума в точке A_1 . США, поставив аналогичную задачу, достигнут максимум производства автомобилей в точке A_2 , что объясняется превосходством ресурсов США в сфере автомобилестроения.

Данные графика, разумеется, являются лишь абстрактной моделью реально существующих различий производственного потенциала двух стран. Но для нас на данном этапе анализа важно показать, что в каждый момент времени страна обладает ограниченными возможностями и не может вырваться за пределы границ производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей, т. е. граница области производственных возможностей, характеризует одновременно и возможный, и желательный выпуск продукции. Из точек, лежащих на этой кривой и представляющих различные возможные сочетания выпуска альтернативных товаров, мы и должны (в силу гипотезы о рациональном поведении) выбрать ту, которая для нас наиболее предпочтительна.

Сравним точки B и C (рис. 4). Выбрав точку B , мы предпочтем производство меньшего количества предметов потребления (X_b) и большего количества капитальных товаров (Y_b), чем выбрав точ-

ку $C(X_c, Y_c)$. Точнее, при переходе из точки B в точку C мы получим дополнительно $X = OX_c - OX_b$ единиц предметов потребления, пожертвовав для этого $Y = OY_b - OY_c$ единиц капитальных товаров.

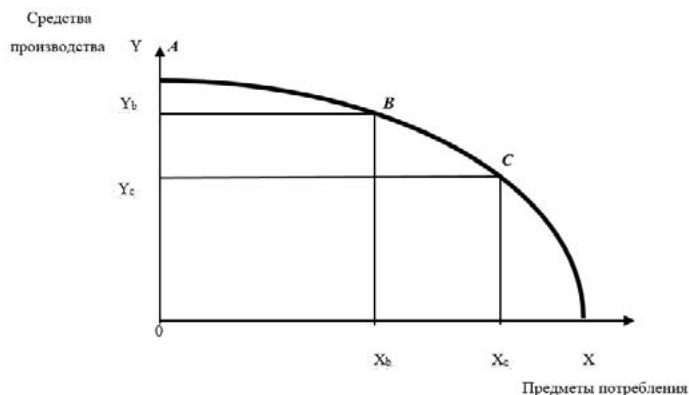


Рис. 4. График производственных возможностей

Экономисты называют количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения другого товара на единицу, **вмененными (альтернативными) издержками**, или **издержками упущенных возможностей**. Иногда их именуют дополнительными затратами.

Каждое последующее увеличение, к примеру, масла, на определенное число единиц требует все большего снижения производства пушек, т. е. вмененных издержек. Такая же ситуация характерна и при обратном процессе.

Отсюда и вытекает **закон возрастания вмененных издержек** (дополнительных затрат), отражающий свойство рыночной экономики, согласно которому для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится расплачиваться потерей всевозрастающего количества других товаров.

Чем можно объяснить закономерность, находящую свое проявление в росте вмененных издержек и дополнительных затрат, при увеличении производства одного из продуктов за счет другого? Найти объяснение этому непросто. Дело в том, что при совместном производстве товаров удастся рациональнее использовать ресурсы, поскольку один и тот же ресурс может применяться в производстве и того и другого товара. Смещая производство в пользу большего выпуска одного из товаров, поневоле увеличиваются затраты ресурсов на единицу выпускаемых товаров, поскольку уменьшаются возможности их общего, совместного использования. В итоге в возрас-

тающей степени ограничивается производство второго товара, так как общее количество ресурсов не меняется.

Несколько иное объяснение состоит в том, что когда производится в основном только один товар, то используются преимущественно ресурсы, предназначенные для производства именно этого товара, на другой товар они практически не расходуются, так как он производится в небольшом количестве. Но по мере увеличения производства другого товара приходится отвлекать ресурсы, используемые при производстве первого товара, что и приводит к росту интенсивности спада его производства.

Математически все объясняется гораздо проще. Кривая производственных возможностей имеет выпуклость, ориентированную во внешнюю сторону от начала координат. Отсюда автоматически вытекает, что по мере смещения от начала координат по любой оси (что означает увеличение выпуска продукции « x » или « y ») приращение одной из координат ($Дx$ или $Дy$) на определенную величину потребует возрастающего приращения другой координаты, так как увеличивается производная от y по x или x по y .

Экономист определяет вмененные издержки как потери других альтернативных товаров и услуг, которые могли бы быть произведены с помощью тех же производственных ресурсов. Бухгалтер же регистрирует в качестве затрат расход самих ресурсов (или их стоимость).

Внимательное рассмотрение формы кривой, а именно ее выпуклости вправо вверх дает основание сделать определенные выводы. Эта выпуклость объясняется тем, что одни ресурсы могут использоваться более эффективно при производстве потребительских товаров, другие – при производстве капитальных товаров. Двигаясь по границе производственных возможностей вправо вниз и изменяя таким образом структуру производства в пользу увеличения выпуска потребительских товаров, мы вынуждены все больше вовлекать в производство сравнительно малоэффективные для производства предметов потребления ресурсы. Поэтому каждая дополнительная единица выпуска предметов потребления будет требовать все большего сокращения производства капитальных товаров. По мере приближения к любой из осей координат наклон кривой (к данной оси) будет увеличиваться, т. е. будут расти вмененные издержки (альтернативные затраты).

Отсутствие совершенной взаимозаменяемости ресурсов, а следовательно, увеличения расхода имеющихся ресурсов при переключении с производства одного продукта на производство другого обуславливает снижение общей доходности производства.

Таким образом, кривая производственных возможностей служит иллюстрацией четырех основных идей:

- ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные с внешней стороны кривой производственных возможностей, неосуществимы;
- возможность выбора находит выражение в необходимости для общества проводить отбор из разных достижимых комбинаций продуктов, расположенных на (внутри) этой кривой;
- нисходящий наклон кривой подразумевает понятие о вмененных издержках (альтернативных затратах);
- вогнутость кривой показывает увеличение вмененных издержек и, как следствие, уменьшение доходности.

§ 4.4. Основные экономические проблемы

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью ресурсов. Располагая информацией о своих производственных возможностях, любое общество должно найти ответы на следующие три вопроса:

1. Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?
2. Как эти товары и услуги надо производить?
3. Кто купит и сможет потратить (использовать) эти товары и услуги?

Отдельный человек может обеспечить себя нужными товарами различными способами: произвести их самостоятельно, обменять на другие блага, получить их в качестве подарка. Общество в целом не может получить все и немедленно. В силу этого оно должно определиться, что хотело бы иметь немедленно, с получением чего можно подождать, а от чего вообще следует отказаться.

Развитые страны прилагают немало усилий к улучшению производства ограниченного круга товаров для достижения определенного успеха в конкурентной борьбе с другими странами. Это могут быть автомобили, ЭВМ или другие товары.

Иногда выбор может быть очень трудным. Так называемые наименее развитые страны настолько бедны, что усилия большей части рабочей силы тратятся на то, чтобы только накормить и одеть население страны. В таких странах поднять жизненный уровень мож-

но путем наращивания производства. Но поскольку рабочая сила занята полностью, увеличить уровень общественного производства нелегко. Можно, конечно, провести модернизацию оборудования в целях увеличения объема производства, но для этого необходима перестройка национального хозяйства: часть ресурсов будет переключена с производства потребительских товаров на изготовление капитальных товаров, строительство производственных зданий, выпуск машин и оборудования. Такая перестройка производства снизит жизненный уровень во имя его будущего повышения. Однако в странах с низким жизненным уровнем даже незначительное снижение выпуска товаров массового потребления может поставить большое число людей на грань нищеты.

Существуют различные варианты производства всего набора благ, а также каждого блага в отдельности. По разным проектам можно построить производственное и жилое здание, выпускать автомобили, использовать участок земли. Здание может быть и многоэтажным, и одноэтажным, автомобиль можно собрать на конвейере или вручную, участок земли можно засеять кукурузой или пшеницей. Одни здания строят частные лица, другие – государство (например, школы). Решение о строительстве автомобилей в одной стране принимает государственный орган, в другой – частные фирмы. Использование земли может осуществляться либо по желанию фермеров, либо с участием или решением государственных органов. Поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения. Кто должен пользоваться этими продуктами и услугами, извлекать пользу? Должны ли все члены общества получать одинаковую долю или должны быть бедные и богатые? Какова должна быть доля тех и других? Чему должен быть отдан приоритет – интеллекту или физической силе? Решение данной проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятию экономики как науки. Что является предметом экономической теории?
2. Опишите отраслевую и региональную структуры экономики. Что такое инфраструктура?
3. Сформулируйте закон возвышения потребностей.
4. Сформулируйте закон возрастания вмененных издержек.

Глава 5. Рынок и рыночный механизм

§ 5.1. Объективные причины возникновения рыночной организации хозяйства

§ 5.2. Рыночный механизм и его элементы

§ 5.3. Выбор экономической системы: критерий эффективности

§ 5.1. Объективные причины возникновения рыночной организации хозяйства

Эволюция всех известных человеку экономических систем происходит как следствие поиска способов решения извечной дилеммы: «ресурсы ограничены – потребности безграничны». Ограниченность ресурсов относительна, т. е. в каждый данный момент они недостаточны по сравнению с потребностью в них для удовлетворения всех существующих запросов. Ограниченность ресурсов может быть в известной степени преодолена лишь при условии роста производительности труда, иначе говоря, при увеличении выпуска разнообразных потребительских благ в единицу времени из имеющихся ограниченных ресурсов. В свою очередь, повышение производительности труда возможно; во-первых, благодаря общественному разделению труда и специализации ресурсов, во-вторых, на основе расширения эквивалентного и взаимовыгодного обмена продуктами труда.

Разделение и специализация труда – это относительное обособление людей для выполнения конкретных видов работ в узкой отрасли деятельности для более производительного использования специфических различий, свойственных всем видам ограниченных ресурсов. Разделение труда, в каких бы масштабах оно ни осуществлялось, вызывает соответствующее увеличение производительности труда. Отделение друг от друга различных профессий и занятий вызывалось именно этим преимуществом.

Преимущества разделения труда были слишком очевидны и использовались еще в древнейших формах примитивного общинного хозяйства. Результаты разделения труда для хозяйственной жизни в целом легче всего уяснить, если проследить его в какой-либо конкретной отрасли экономической деятельности людей. Но в любой отрасли прогресс в развитии производительности труда, прирост количественных и качественных результатов по изготовлению разнообразных благ стали прежде всего след-

ствием разделения труда и специализации различных видов человеческой деятельности.

Разделение труда экономически выгодно даже при отсутствии естественных или приобретенных различий в квалификации работников и используемых ими ресурсов. Каждый работник, специализируясь на какой-либо одной операции, совершенствует технические приемы работы, благодаря чему, во-первых, возрастает производительность труда; во-вторых, развивается технический прогресс. Упрощение функций разделенного труда облегчает введение механизации, исключает дублирование операций и орудий труда, способствует экономии на масштабах производства.

Результаты разделения и специализации труда тем более впечатляющи, если они основываются на различиях в способностях и талантах людей. В этом случае разделение и специализация работ сами вызывают и усиливают присущие ресурсам специфические различия, ускоряя рост производительности труда и повышая качество выполнения работ.

В условиях разделения труда лишь малая доля потребностей каждого человека может быть удовлетворена продуктом его собственного труда. Значительно большую их часть он удовлетворяет обменом производимых продуктов своего труда на продукты труда других людей, в которых он нуждается. Именно в этом смысле принято считать разделение труда одной из объективных причин возникновения рынка и присущих ему отношений обмена.

Разделение труда, как известно, может существовать без обмена, но отношения обмена не возникли бы без общественного разделения труда и специализации всех видов ресурсов, обеспечивая эволюцию экономической системы в целом. Например, традиционная экономическая система с ее натуральным хозяйством решала для себя вопросы потребления на примитивном уровне экономической выживаемости. Ресурсы труда и земли, а также производимые здесь продукты являются общинной собственностью и предназначаются исключительно для использования (потребления) в рамках общины. Несмотря на то что в хозяйстве такого типа существует внутриобщинное разделение труда, его продукты служат совместному потреблению, а не обмену. По этой причине нет и не может быть основы для возникновения рыночных отношений. Если производимые в рамках общины продукты и даже возможные их излишки не подлежат обмену или продаже, эволюция экономических отношений, развитие и трансформация их в рыночную систему практически невозможны.

Закрытая для товарообмена общинная система с ее традициями уравнительного распределения продуктов существует и до настоящего времени у отдельных народов Азии, тропической Африки, австралийских аборигенов, малых островных государств и проживающих там племен. Сохранение традиционных общинно-племенных принципов и неразвитость экономических отношений обмена служит причиной примитивного способа производства (добычи средств существования), ограниченного потребления и сохранения фактически первобытного состояния культуры и развития.

Получить многообразные продукты узкоспециализированного труда можно лишь путем рыночного обмена. Обменивая одни продукты на другие, люди наиболее полно удовлетворяют свои разнообразные потребности. В этом смысле рынок не является результатом чьей-либо мудрости: он возникает как процесс обмена продуктами труда людей, способных каждый по отдельности производить весьма немного. В результате выполнения работником только одной, частичной трудовой операции благодаря обмену можно потреблять многообразные продукты труда других людей.

Самые несхожие между собой виды труда и их результаты оказываются взаимополезны. Различные продукты посредством обмена составляют общую массу, из которой каждый человек может выбрать себе то, что ему необходимо, предложив в обмен продукты своего труда. Не будь возможности такого обмена, каждому человеку пришлось бы выполнять множество работ для удовлетворения минимальных и лишь самых насущных индивидуальных потребностей. Нетрудно представить, насколько замедлился бы в этом случае экономический прогресс и развитие цивилизации.

Рыночный обмен – это процесс заинтересованного сопоставления затрат труда, воплощенного в товаре: оценка его количества и качества, признание затрат уместными и полезными, взаимовыгодными и эквивалентными. В рыночном процессе обмена любой человек скорее достигнет своей цели, если предложит продукт своего труда другим людям. По выражению А. Смита, принцип и смысл подобного обмена выглядит примерно так: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе»¹.

Именно таким путем люди получают друг от друга максимум потребительских благ, преодолевая ограниченность ресурсов разделением труда и обменом своих узкоспециализированных продуктов. Желаемого результата они достигают вовсе не потому, что благосклонно относятся друг к другу, а потому, что соблюдают свои

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 28.

интересы и признают права на вознаграждение труда других участников обмена. В рыночной системе принято полагаться не на чувства людей, а на их рационализм. И говорить им следует не о собственных нуждах и потребностях, а лишь об их выгодах и интересах. Таков принцип рыночных взаимосвязей, где никто не стремится к тому, чтобы зависеть от благоволения своих сограждан, поскольку через товарообмен на условиях взаимной выгоды каждый работоспособный человек получит столько продуктов, сколько сам предложит для потребления другим.

Участники рыночного обмена отнюдь не ставят цель содействовать общественной пользе. Они даже не осознают, что способны ей содействовать. Участники обмена продуктами собственного труда имеют в виду лишь свой собственный, индивидуальный интерес, преследуют лишь свою экономическую выгоду. При этом «невидимая рука» направляет их к цели, которой они совсем не руководствовались в своих действиях. Преследуя собственные экономические интересы, люди зачастую более действенно служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся служить им.

Для возникновения рыночных отношений важную роль играет наличие или отсутствие традиционного права частной собственности на экономические ресурсы и прежде всего ресурсы земли и орудий труда для обособленного хозяйствования. В большинстве стран эволюция общинных экономических отношений и возникновение классической рыночной системы связаны именно с традициями частной собственности на землю как ресурс хозяйствования. Сохранение этих традиций всегда и во всех странах сопровождалось экономическим противостоянием между общинным и другими формами мелкого землепользования и развивающейся государственностью. Право выхода из общины с частным земельным наделом позволяло бывшему общиннику создать обособленное хозяйство, развитие которого было бы невысказано без обмена производимыми в нем продуктами. Такое обособленное хозяйство могло экономически существовать лишь благодаря обмену производимых продуктов, т. е. будучи первоначально мелкотоварным, но уже развивающимся рыночным хозяйством. В различные эпохи человеческой истории мелкотоварные хозяйства создавали наибольший экономический импульс для формирования рыночной системы с ее классическими признаками и механизмами конкуренции, равновесия и свободного ценообразования.

Современным вариантом рыночной системы, обеспечивающим социальное благополучие наиболее развитых стран и рост богатства народов, служит смешанная экономика. Ей свойственны

свои достоинства и недостатки, уравновешивая которые она прошла через стихию кризисов перепроизводства, социальные потрясения и достигла впечатляющего экономического подъема. Основу ее современной организации составляют два «начала» – рыночное и государственное регулирование. Она модифицирована к национальным особенностям хозяйствования практически всех развитых стран, их достаточно сложным экономическим и социальным проблемам. Устойчивость, гибкость, способность к трансформациям – это свойства и характеристики, привлекающие закономерный интерес к экономическим системам подобного типа.

Обращаясь к изучению особенностей рыночной системы, зададимся вопросом, что же следует вкладывать в понятие рынка. В общих чертах это понятие известно любому человеку, осуществляющему какие-либо покупки. В то же время понятие рынка более масштабно и многопланово. Происходящие здесь изменения интересуют и затрагивают многих людей, в том числе и таких, кому, казалось бы, нечего искать и терять в этой сложной системе.

Привести краткое и однозначное определение рыночной системы сложно прежде всего потому, что это не застывшее раз и навсегда явление, а процесс эволюции экономических отношений людей по поводу производства, обмена и распределения продуктов труда и ресурсов, поступающих в личное и производственное потребление.

Рынок представляет собой особую, универсальную систему принципов использования ограниченных ресурсов в сферах и отраслях, удовлетворяющих постоянно растущие потребности общества.

Невмешательство государства в механизм хозяйствования, защита конкуренции и права на получение законных доходов оказались наиболее приемлемыми для преодоления противоречия между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей людей в разнообразных товарах.

Ограниченность, свойственная всем разновидностям ресурсов, вынуждает людей делать экономический выбор: что, как и для кого производить, в каких количествах и в какие периоды времени. В рыночных условиях каждый предприниматель обособленно решает эти вопросы. Ограниченность ресурсов не позволяет производить все виды потребительских благ, в которых нуждаются люди. Однако их потребности не могут быть удовлетворены одной разновидностью продукта, который люди производят. Потребности исчисляются миллионами наименований потребительских благ. Но ни один человек только вследствие физиологических пределов своего организма не может одинаково эффективно трудиться даже

в течение одних суток. Это возможно лишь в рамках определенного количества часов рабочего дня. Любая отрасль может испытывать потребность в трудовых ресурсах, а общество – в продуктах их труда. Но занятость каждого трудоспособного человека в одной отрасли исключает возможность его одновременной занятости во всех остальных.

В каждый данный момент времени количество любых ресурсов представляет собой величину фиксированную. Применение практически всех, в особенности первичных, ресурсов (труда, земли, капитала) в какой-либо одной отрасли исключает возможность их применения в какой-либо другой. Например, ресурсы земли ограничены не только в смысле естественных планетарных пределов земной суши или географически обозначенных территорий отдельных государств, земле свойственна ограниченность в том смысле, что каждый ее участок в одно и то же время может использоваться либо в аграрном секторе, либо в добывающей промышленности, либо для строительства.

Следовательно, решение вопроса о том, что, как и для кого производить, связано с альтернативой, выбором в пользу выпуска одних благ и отказа от выпуска других, не менее необходимых людям благ. Издержки такого выбора называют альтернативными издержками.

Идея альтернативных издержек принадлежит Ф. Визеру, обозначившему ее в 1879 г. как идею использования ограниченных ресурсов и положившему начало критике затратной концепции, содержащейся в трудовой теории стоимости.

Суть идеи Ф. Визера об альтернативных издержках состоит в том, что реальная стоимость любого произведенного блага есть недополученные полезности других благ, которые могли бы быть произведены с помощью ресурсов, использованных для уже выпущенных благ. В этом смысле издержки производства любых благ представляют собой потенциально утраченные другие, невыпущенные полезные блага. Ф. Визер определял ценность ресурсных затрат в выражении максимально возможной отдачи от производства. Если слишком много будет произведено в каком-то одном направлении, меньше может быть произведено в другом, и это будет ощущаться сильнее, чем выигрыш от перепроизводства. Удовлетворяя потребности возрастающим выпуском одних товаров и отказываясь от дополнительного количества других товаров, приходится уплачивать за осуществленный выбор соответственно возрастающую цену, выраженную в этих невыпущенных товарах. Таков смысл идеи альтернативных издержек, получившей название закона Визера.

Нобелевский лауреат в области современной экономики В.В. Леонтьев предложил трактовку закона Визера в терминах **относительной экономической эффективности распределения ограниченных ресурсов**. Она воплощена в его научной и практической идее, положенной в основу экономической модели «затраты – выпуск». В.В. Леонтьев отмечает, что величина и распределение любой массы продуктов, которая представляется наиболее эффективной для достижения данной экономической цели, может оказаться совершенно недостаточной с точки зрения другой цели.

Вопрос об экономической цели приобретает практический смысл в мере прав и ответственности за выбор той или иной альтернативы, определившей пропорции и направления распределения ограниченных ресурсов. Право выбора приоритета среди альтернатив – это одновременно и обязанность возмещения альтернативных издержек, уплаты возрастающей цены за отвлечение ресурсов на одни приоритеты и отказ от других.

Как известно, в административно-командной системе выбор приоритетов из всех возможных альтернатив был исключительным правом государства. Принцип «кто не работает – тот не ест» способствовал вовлечению в производство практически всего трудоспособного населения. Земля, ископаемые и капитальные ресурсы расточались в несметных масштабах, таланты ученых направлялись на поиск новейших военных технологий и продуктов. При этом социальные отрасли финансировались по остаточному принципу. Абсолютно все потребительские продукты были дефицитны и подлежали распределению либо по очереди, либо по различным административным (явным и неявным) каналам. Этот порядок был, по сути, «ценой» достижения целей мнимого благополучия обобщественной командной экономики.

Альтернативные издержки такого выбора, т. е. отказа от выпуска требуемого количества потребительских товаров, выразились в тотальных дефицитах. Альтернативные издержки подобного выбора государство полностью «переложило» на общество и каждого потребителя в отдельности, сполна оплативших расточительство ресурсов собственным недопотреблением.

В конечном итоге экстенсивная эксплуатация ресурсов достигла своего естественного предела ограниченности и «цена», уплачиваемая за выбор государством такой альтернативы развития, возросла до размеров, не подлежащих возмещению. Когда расширенное воспроизводство стало невозможным даже в отраслях, выпускающих средства производства, разрушилась сама командно-административная система экономики.

Как решает проблему альтернативных издержек рыночная система? Альтернативные издержки рыночной системой «перекладываются» на частное предпринимательство. В этом случае «ценой» риска за сделанный выбор выступает либо прибыль, либо убытки. По сути, они и выступают предпринимательской оплатой использования части ограниченных ресурсов общества для производства и предложения разнообразных благ. Если предлагаемые блага не пользуются спросом и не удовлетворяют потребности общества, они не будут куплены потребителями, издержки предпринимательского выбора не будут возмещены. При отсутствии покупательского спроса убытки предпринимателя – это невозмещенные экономические ресурсы, которые он оплатил собственными деньгами.

Кроме того, сделав неправильный выбор, частный предприниматель не имеет практически никакой возможности «переложить» издержки своего ошибочного выбора на общество и потребителей, не желающих покупать произведенные им товары. Правда, издержки здесь все же будут иметь место, поскольку уже произошла затрата ограниченных ресурсов общества на никому ненужный продукт. Но эта затрата, по крайней мере, возмещена, оплачена личными деньгами неудачливого предпринимателя, и альтернативные издержки становятся в значительной степени его личными издержками. Реальные ресурсные потери сведены здесь к определенной величине, которая выступает своего рода «платой» за неправильный выбор, на который не следует в дальнейшем расходовать ограниченные производственные ресурсы общества.

Только потребительский спрос, факт оплаты цен предложения служат свидетельством рационального выбора альтернатив использования ограниченных ресурсов общества на производство необходимых ему благ.

В рыночной системе предпринимательский риск выступает своего рода катализатором проб и ошибок, способом последовательных приближений к равновесию цен и выбора, что, как и для кого следует производить. Эту триаду проблем предприниматель решает лишь в том случае, если совпадают:

- его товарное предложение и потребительский спрос;
- цены товаров и издержки их выпуска.

Что же производит? На этот вопрос могут ответить только потребители фактом оплаты собственными деньгами произведенных товаров. Оплатив цену выпущенных товаров, потребители возмещают издержки ресурсов и «подтверждают» целесообразность данного производственного выбора. Уплаченные за товар деньги попадают к предпринимателю и частично становятся его прибылью

за удачный выбор, частично направляются на оплату вновь привлекаемых ресурсов на новый производственный выпуск. Оплачиваемые предпринимателем ресурсы превращаются в доходы собственников этих ресурсов.

Если он использует ресурсы земли, недвижимости или ископаемые сырьевые ресурсы, то собственники этих ресурсов получают доходы в форме ренты и (или) арендной платы. Если для производства он привлекает капитальные ресурсы, он оплатит либо их рыночную цену, либо процент по лизингу, выступающий формой дохода собственника капитальных ресурсов (техники, оборудования, машин). Наконец, если предприниматель привлекает ресурсы труда рабочих и специалистов, он оплачивает им заработную плату или иные формы денежного вознаграждения за труд, интеллект, квалификацию.

Как производить? Данный вопрос решается путем риска и предпринимательского выбора. Конкуренция производителей диктует необходимость обеспечить:

- массовость выпуска;
- минимизацию ресурсных затрат на единицу продукции;
- эффективность технологий (качество труда и техники);
- совершенствование потребительских свойств выпускаемых изделий.

Выстоять в конкуренции цен товаров и получить прибыль можно, только снижая издержки при сохранении высоких стандартов качества и эффективности производства.

Для кого производятся разнообразные блага? Ответ на этот вопрос зависит от платежеспособности потребителей, определяемой их доходами от труда, интеллектуальной собственности, собственности на землю, недвижимости, капитальных активов, ценных бумаг, денежных вкладов, трансфертных и иных выплат от государства. Проблема «для кого производить» решается не рыночной системой с присущими ей принципами и механизмами, а распределительными функциями государства.

§ 5.2. Рыночный механизм и его элементы

Рыночная система функционирует, во-первых, как механизм учета многочисленных решений, принимаемых собственниками товаров, денег и доходов; во-вторых, рыночная система одновременно выступает и механизмом осуществления этих решений в процессе движения потоков товаров и денежных доходов.

Рыночный механизм – это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены и конкуренции.

Спрос – это потребность в товарах и услугах, обеспеченная денежными и другими платежными средствами. Коренное свойство спроса заключается в том, что при неизменности всех прочих факторов снижение цены товара ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И наоборот, при прочих равных условиях повышение цены товара сопровождается уменьшением величины спроса. Иначе говоря, существует отрицательная обратная связь между ценой товара и величиной спроса на него. Эта связь получила название *закона спроса*.

Предложение можно определить как количество продукта, которое производитель желает и может произвести и предложить к продаже на рынке по определенной цене. С повышением цены соответственно возрастает и величина предложения, со снижением цены товара сокращается и его предложение. Эта специфическая связь называется *законом предложения*. Он показывает, что товаропроизводители желают и могут предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, нежели по низкой.

Цена – это количество денег, которое потребитель уплачивает за единицу товара производителю. С точки зрения потребителя, она выступает как сдерживающий фактор. Препятствие в виде высокой цены означает, что потребитель, оказывающийся в роли плательщика, будет покупать по этой цене относительно небольшое количество продукта. Чем ниже ценовой барьер, тем больше потребитель станет покупать. С другой стороны, поставщик выступает в роли получателя денег за продукт. Для него цена представляет собой выручку за каждую единицу продукта, а потому она служит стимулом к тому, чтобы производить и продавать свой продукт на рынке.

Конкуренция – это экономическое соревнование, соперничество субъектов хозяйствования за наиболее полное удовлетворение своих потребностей (товаропроизводителей – за получение наибольшей прибыли, потребителей – за возможность покупки товаров и услуг наивысшего качества по возможно более низкой цене). В результате конкуренции между продавцами и покупателями устанавливается равновесная рыночная цена на данное благо.

Спрос и предложение товаров и их рыночная цена, образованная в результате конкуренции между участниками рынка, образуют бесконечную цепочку прямых и обратных противодействующих взаимосвязей. Диалектическое взаимодействие цен, спроса и предложения во взаимодействии с конкуренцией обеспечивают саморегуляцию рынка.

§ 5.3. Выбор экономической системы: критерий эффективности

Рыночная система включает в себя множество рынков. В структурном плане ее можно классифицировать по различным основаниям.

По экономическому назначению объектов рыночных отношений выделяют:

- рынок потребительских товаров и услуг (потребительский рынок);
- рынок факторов производства (рынок труда, рынок капиталов, рынок земли);
- финансовый рынок (денежный рынок, рынок кратко-, средне- и долгосрочных кредитов, рынок ценных бумаг, валютный рынок).

С точки зрения соответствия действующему законодательству рынок бывает:

- легальным (законным);
- нелегальным (теневым).

По пространственному признаку выделяют:

- местный рынок (в пределах села, города, региона);
- национальный рынок (внутренний рынок страны);
- международный региональный рынок (например, рынок СНГ, рынок ЕС);
- мировой рынок.

Организационной формой регулярно функционирующих рынков и местом, где совершаются сделки купли-продажи товаров и услуг, являются биржи, среди которых следует отметить:

- товарные (оптовые сделки с зерном, нефтью и т. п.);
- фондовые (операции с акциями и другими ценными бумагами);
- валютные (сделки с иностранной валютой);
- биржи труда (сделки по купле-продаже рабочей силы).

Представленная в данной главе модель рыночной системы – лишь первое приближение к пониманию того, как функционируют ее важнейшие механизмы. Более того, в реальной действительности даже тех стран, где эта модель традиционна и функционирует несколько столетий, она не считается идеальной. Любое описание рыночной системы служит своеобразным эталоном, к которому должна стремиться реальная экономика, идеология которой не ограничивает прав экономической свободы и инициативы людей, выбора ими сферы приложения труда в соответствии с вознаграждением.

Главным мотивом экономического поведения людей в мире экономики был и остается личный доход. В этом смысле рыночная

система оказалась наиболее приспособленной для сочетания личных и общественных экономических интересов.

Однако и эта система способна функционировать лишь при наличии определенных условий, создаваемых государством. К ним относятся:

1) законодательное определение прав собственности на экономические ресурсы и механизмов их осуществления;

2) защита свободы индивидуального выбора людьми той или иной сферы приложения труда, знаний, опыта, интеллектуальной и иных форм собственности в сферах, разрешенных законом;

3) гарантия приоритетов личных интересов и экономической мотивации законного получения доходов в соответствии с результатами хозяйственной деятельности;

4) использование конкурентного механизма цен, прибылей и убытков, ограничение монопольных тенденций как в государственном, так и негосударственном секторах экономики;

5) осуществление социальной политики защиты населения с низкими доходами;

6) поддержание стабильности, эффективного и устойчивого роста хозяйственных единиц как в государственном, так и негосударственном секторах экономики.

Вмешательство государства в экономику необходимо также в тех случаях, когда по различным причинам рыночная конкуренция и свободное ценообразование неуместны, не достигают цели или не дают удовлетворительного решения существующих проблем. Примером могут служить сферы совокупного социального или муниципального потребления (общественный транспорт, охрана общественного порядка, оборона, обслуживание таких крупных инфраструктурных систем, как энергетика, водоснабжение, связь и т. д.).

Существует ли критерий, с помощью которого можно было осуществлять выбор обществом экономической системы, совершенствовать и повышать ее эффективность?

Ответ на этот вопрос имеет свою длительную историю. Так, более 270 лет назад российский автор И. Т. Посошков в своем труде «Книга о скудости и богатстве» (1724 г.) пытался обосновать необходимость совершенствования отечественной экономики. Обозначенные И. Т. Посошковым идеи во многом предвосхитили содержание российских реформ Петра I.

Спустя более полувека, в 1776 г., был опубликован главный труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», который также посвящен идее поиска более совершенной

и богатой экономической системы в период первоначального накопления капитала в Англии.

Поиск эффективной системы экономики и сегодня не утратил своей актуальности. Он затрагивает страны не только с реформируемой, но и развитой, вполне преуспевающей в данный момент экономической системой. Ряд выдающихся современных исследователей, ищущих ответ на вопрос об эффективности экономической системы, замыкает Нобелевский лауреат 1991 г. Р. Коуз с его идеей транзакционных издержек.

Поиск критериев выбора обществом экономической системы связан с определением уровня или оценкой общественных издержек, требующихся для создания и функционирования ее структур. Издержки, которые несет общество при выборе экономической системы, организационных форм, размеров и типов предприятий и фирм, Р. Коуз называет *транзакционными издержками*.

Уровень этих издержек у фирм различного типа неодинаков. В любой экономической системе с развитыми товарными взаимосвязями фирмы вынуждены расходовать средства на поиск и обработку информации о ценах и технологиях, на заключение контрактов и их юридическое оформление, на контроль за их исполнением и т. д. Эти издержки могут быть скрыты от стороннего наблюдателя, но участники экономического процесса вынуждены считаться с ними, так как размеры подобных издержек нередко способны превысить экономический эффект от них и заблокировать возможность осуществления взаимосвязей в целом. Это относится как к частным фирмам, работающим на принципах самоуправления, так и к государственному сектору и регулированию фирмами, не имеющими хозяйственной и коммерческой самостоятельности.

Функционирование органов государственного регулирования экономикой, в особенности если оно всеобъемлюще, обходится обществу чрезвычайно дорого. Подтверждением этому служит государственное регулирование командно-административной экономикой, где изначально была недопустима хозяйственная самостоятельность фирм и их самоуправление.

Длительное время считалось, что государственное управление экономикой обходится обществу почти даром и не требует каких-либо существенных издержек. Но координация экономики из единого центра оказалась исключительно дорогостоящей, цена возрасла одновременно с ростом масштабов системы хозяйствования. В конечном итоге оказалось, что подобными методами вообще невозможно решать важнейшие экономические задачи.

В настоящее время нет достаточно точных данных для сопоставления транзакционных издержек самоуправляемых фирм и идентичных фирм, деятельность которых регулируется из единого центра. Задача подобного подсчета, анализа и сопоставления еще никогда не ставилась ни в одной экономической системе. Начавшиеся исследования показывают, что дороговизна функций государственного регулирования даже в странах с развитой рыночной системой ставит под сомнение правомерность чрезмерных надежд на экономическую эффективность такого регулирования.

В будущих экономических системах право на существование могут получить лишь такие организационные формы и структуры, которые по уровню транзакционных издержек окажутся дешевле, потребуют меньше затрат для получения одного и того же результата. Сопоставление результата с затратами может дать представление об эффективности экономической системы любого масштаба. Сравнительная оценка транзакционных издержек позволила бы искать способы их сокращения. Как отмечает Р. Коуз, только дороговизна систем и функций координации способна устранить конкурентный ценовой механизм самоуправления, если он окажется дороже. И наоборот, в той мере, в какой государственное регулирование хозяйственной деятельности фирм позволяет экономить транзакционные издержки, рыночные механизмы саморегулирования должны вытесняться или ограничиваться.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятиям «рыночный механизм», «спрос», «предложение», «рыночное равновесие».
2. Опишите рыночный механизм и его элементы.
3. Что такое конкуренция? Какие виды конкуренции существуют в рыночной системе?
4. Охарактеризуйте поведение покупателей на потребительских рынках.
5. Что такое транзакционные издержки?

Глава 6. Основы теории потребительского поведения

§ 6.1. Сущность теории потребительского поведения и теория предельной полезности. Потребительское поведение. Функция бюджетных ограничений

§ 6.2. Законы убывающей предельной полезности и равных предельных полезностей. Бюджет потребителя и величина закупок

§ 6.3. Потребительское поведение в кривых безразличия. Эффект замещения и эффект дохода

§ 6.1. Сущность теории потребительского поведения и теория предельной полезности. Потребительское поведение. Функция бюджетных ограничений

Формирование и установление равновесной рыночной цены на товары и услуги на основе соотношения спроса и предложения свидетельствует о том, что каждый из участников рыночного процесса (производители и потребители) в условиях свободной конкуренции не имеет возможности до конца реализовать свой экономический интерес. Любой из товаропроизводителей настроен продать свой товар или услугу как можно дороже, чтобы получить максимально возможную в данных экономических условиях прибыль (максимизировать прибыль). В свою очередь, любой рационально действующий потребитель стремится приобрести необходимые для удовлетворения его потребностей блага, уплатив за них насколько возможно меньшее количество денег. Однако достижение цели одними рыночными агентами (предположим, товаропроизводителями) означало бы ущемление в реализации целей другими субъектами рыночного процесса (потребителями).

В условиях же никем и ничем неограниченного функционирования рыночного механизма получение максимальной выгоды или пользы и товаропроизводителями, и потребителями возможно только при достижении определенного компромисса. При этом каждый из участников рыночного процесса выстраивает в отношении себя линию рационального поведения, соотнося свои действия с теми ценами на товары и услуги, которые сложились на рынке объективно, на основе действия закона ценности (закона соотношения спроса и предложения).

Потребительское поведение – это процесс формирования спроса покупателей, осуществляющих выбор товаров с учетом цен

и личного бюджета, т. е. собственных денежных доходов. Известно, что величина спроса на конкретный товар или услугу зависит от их цены (зависимость имеет обратный характер), а также от денежных доходов потребителей (прямая зависимость). Это влияние прослеживается через особенности потребительского поведения, которое обязан учитывать предприниматель при осуществлении ценовой политики. Он должен достаточно определенно знать, до какого уровня возможно повышение цены на товары более высокого качества и как это отразится на поведении различных категорий покупателей. Или наоборот, насколько следует снизить цену, не рискуя торговой выручкой, если спрос на данный товар сокращается. Ответы на эти и подобные им вопросы также связаны с изучением особенностей потребительского поведения.

Поведение потребителей, их выбор в мире товаров имеет сугубо индивидуальный характер. Каждый покупатель руководствуется своими вкусами, отношением к моде, дизайну товаров и иными субъективными предпочтениями. Здесь возможна лишь группировка покупателей по социально-демографическим факторам: общая численность населения данного региона; распределение по возрастному составу; количество мужчин и женщин; особенности их занятости и образа жизни и т. д.

На характер потребительского поведения конкретного индивида оказывают воздействия факторы различного рода. Субъективные предпочтения людей достаточно трудно учитывать и по причинам так называемых **эффектов покупательских взаимовлияний**. Например, в поведении покупателей иногда имеет место *«эффект подражания»*, когда покупки производятся только потому, что подобные товары приобрели другие (например, соседи, друзья, сослуживцы). Известен также *«эффект сноба»*, когда приобретения делаются «наоборот, вопреки тому, что предпочитают другие». Исследованиями выявлен также *«эффект демонстрации исключительности»*, когда покупателем подчеркнуто и демонстративно совершаются престижные покупки дорогих товаров, которые служат не столько для потребления, сколько для того, чтобы произвести впечатление на других исключительностью своих возможностей.

Большинство предпочтений не относятся к числу факторов ценообразования и не могут учитываться при анализе спроса потребителей. Например, покупатель зачастую предпочитает большее количество товаров меньшему их количеству при той же цене; качественные товары более предпочтительны, чем некачественные или устаревшие (если цены на них соизмеримы с субъективными оценками полезности индивида); экологически чистые товары так-

же более предпочтительны при одинаковой цене и прочих равных условиях.

Покупательские предпочтения можно классифицировать по различным основаниям, например, *по конкретным группам потребителей* выделяют молодежную, детскую, мужскую, женскую, пенсионерскую группы в товарных закупках; *по товарным ассортиментам* различают зимний и летний, промышленный и продовольственный ассортименты, услуги материального и нематериального характера. Однако и в этих случаях требуются некие конкретные подходы для того, чтобы установить реальные основания для движения цен по товарным и покупательским группам.

Наиболее реально осязаемое и поддающееся учету и анализу воздействие на потребительские предпочтения оказывает личный доход покупателя. Можно сгруппировать потребительские предпочтения в виде ассортиментных товарных наборов, покупаемых практически всеми группами населения в сравнительно короткие периоды времени (например, неделя, месяц, квартал, год), куда входят наиболее употребляемые товары, хотя и в различной их комбинации.

Представим себе несколько таких вариантов товарных наборов, включающих товар *X* (одежда) и товар *Y* (продовольствие). Цену каждой единицы любого из этих товаров приравняем к 1 единице дохода. Варианты различаются лишь сочетанием, т. е. комбинацией одних и тех же товаров, делающих эти наборы во всех вариантах (*A, B, C, D*) равноценными по потребительским предпочтениям (табл. 2).

Таблица 2

Товарные наборы одежды и продуктов

Варианты	Набор <i>X</i> (одежда, шт.)	Набор <i>Y</i> (продукты, шт.)	Доход (единицы)
<i>A</i>	7	2	10
<i>B</i>	6	4	10
<i>C</i>	5	5	10
<i>D</i>	4	7	10

Однако и в этом случае варианты и наборы товаров должны быть приведены к некоему «общему знаменателю», делающему их реально покупаемыми по текущим ценам. Очевидно, что таким «знаменателем» выступает доход потребителей в рассматриваемый текущий период. Доход (предположим, он равен 10 денежным единицам) выступает как фактор спроса вообще и гипотетического рас-

пределения потребительских предпочтений, в частности по таким группам товаров, как одежда и продукты.

С точки зрения процесса формирования спроса и определения цен предлагаемых к продаже товаров, уровень дохода потребителей выступает одним из наиболее реальных, поддающихся более или менее точному учету факторов. Однако это еще не означает, что покупатель распределит собственный доход именно так, как показано в таблице или как хотел бы предприниматель, устанавливая рыночные цены товаров. Равнозначную сумму денежного дохода (10 единиц) одни покупатели могут распределить между питанием и одеждой, придавая меньшее или большее значение тому или иному виду товаров (варианты *B* и *C*). Другие потребители покупают одежду и продукты питания так, чтобы какую-то часть дохода сэкономить (вариант *A* предполагает использование на потребление не 10, а 9 единиц дохода; 1 единица дохода сберегается, возможно, для приобретения в будущем какого-то дорогостоящего товара), сократив до минимума расходы. Третья категория покупателей (вариант *D* исходит из необходимости уплаты за весь товарный набор 11 единиц дохода) не укладывается в рамки своего дохода и, видимо, будет обращаться к займу денег для оплаты своих покупок.

Функция бюджетных ограничений

Теория потребительского поведения логично и закономерно рассматривает прежде всего категорию ресурсных ограничений и возможностей денежного дохода, определяющего платежеспособность покупателя. В данном случае речь идет о категории личного бюджета, основой которого выступают денежные доходы и расходы каждого потребителя.

В любой данный момент времени личные доходы потребителя представляют собой определенную фиксированную денежную сумму. Это может быть ежемесячный, недельный или годовой размер заработной платы инженера; стипендия студента; выплаты гражданам пожилого возраста в виде пенсий; предпринимательский доход бизнесмена и т. д. Каждый вид дохода представляет собой фиксированную для данного периода времени сумму денег, определяющих меру платежеспособности его получателя. Количественно доходы могут существенно различаться, однако их величина выступает своеобразным бюджетным ограничением покупательной способности каждого конкретного покупателя. В данном случае на индивидуальном уровне каждый потребитель решает для себя уже известную проблему совмещения ограниченности «ресурса» денежного дохода и безграничности своих потребностей в разнообразных товарах и услугах.

Ограниченный ресурс денежного дохода может быть распределен между текущим и будущим потреблением (распределен на потребляемую и сберегаемую части), между товарами длительного пользования и сиюминутного потребления, между малым количеством дорогостоящих и большим количеством дешевых товаров. Ограниченность денежных доходов, в пределах которых могут быть осуществлены расходы на потребление, называют **бюджетными ограничениями**. Количество товаров или потребительских благ, которое может быть куплено на фиксированную сумму из личного бюджета, ограничено по сравнению с потребностью и доходами. Товары, покупаемые на денежные доходы, являются ресурсом потребления, ограниченным по сравнению с безграничной потребностью в нем. Ограниченность товарных ресурсов потребления не позволяет сделать их бесплатными даже для малоимущих групп населения. По этой причине каждый товар имеет свою выраженную в деньгах цену. Потребительские цены, как и денежные доходы, ограничивают набор товаров и уровень жизни, увязывая их с личным бюджетом покупателя.

Функция бюджетного ограничения, представленная в виде графика (рис. 5), имеет вид уже известной по предыдущим темам кривой, которая подобна ЛПВ. Разница лишь в том, что на графике бюджетных ограничений линия ресурсных возможностей очерчивает предел покупательной способности данного дохода. Соответственно, ее называют *линией, или кривой, бюджетных ограничений (М)*.



Рис. 5. Линия бюджетных ограничений

Линия бюджетных ограничений на представленном графике — это сочетание покупок условных товарных наборов X (одежды, шт.) и Y (продуктов, шт.), осуществляемых в пределах имеющегося

денежного дохода, равного 10 денежным единицам (табл. 2). Любая точка на кривой бюджетных ограничений (в данном случае *B* и *C*) – это выбор из вариантов товарных наборов, между которыми потребитель распределил свой денежный доход (личный бюджет). Точка *A*, находящаяся внутри от линии бюджетных ограничений, указывает на то обстоятельство, что свой личный бюджет индивид использует на потребление не полностью (это точка недоиспользования личного дохода). Точка *D*, расположенная снаружи от линии бюджетных ограничений, свидетельствует о таком наборе товаров *X* и *Y*, для покупки которого личного дохода потребителя недостаточно, и покупатель, вероятно, будет прибегать к заимствованию денег (точка заимствования денег).

Любое изменение величины денежных доходов покупателей вызывает соответствующее изменение их бюджетных ограничений, а следовательно, платежеспособности и спроса на товары.

Если при прочих равных условиях возрастают денежные доходы, то возрастает платежеспособность (покупательная способность) потребителей. Рост платежеспособности происходит и в том случае, если денежные доходы не изменились, но снизились потребительские цены. На графике бюджетных ограничений эта ситуация может быть показана смещением вправо и вверх всей бюджетной линии. И наоборот, при прямом снижении денежных доходов и неизменных ценах имеет место сокращение платежеспособности и спроса покупателей. Снижение покупательной способности произойдет и в том случае, если повысились цены на товары, тарифы на услуги и т. д. при неизменном денежном доходе потребителей. Такая ситуация может быть показана на графике смещением влево и вниз всей кривой бюджетных ограничений.

Рост или снижение бюджетных ограничений потребителя представляют собой изменения, для характеристики которых обычно используют категории номинального и реального уровней дохода, определяющего благосостояние людей.

Номинальный доход – это сумма денег, имеющих у потребителя безотносительно к текущим ценам товаров и услуг. Очевидно, если цены увеличиваются таким образом, что они обгоняют рост номинальных денежных доходов, то уровень благосостояния будет снижаться, поскольку возрастают бюджетные ограничения покупателей.

Реальный доход – это сумма денег, измеренная с учетом текущих цен и количества товаров, которые можно на них приобрести (или количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальный доход). Реальный доход и благосостояние будут

возрастать в основном в двух случаях: либо при растущих номинальных доходах и неизменных ценах товаров; либо при неизменном номинальном доходе и снижающихся ценах. Покупатели их ощущают в виде реальных возможностей и ограничений личного бюджета. Чаще всего это происходит в виде частичного изменения цен на отдельные товары или товарные группы. Так, рост даже отдельных цен усиливает бюджетные ограничения, снижает возможности покупок и уровень благосостояния. И наоборот, любое даже частичное снижение цен отдельных товаров снимает ограничения личного бюджета потребителя, увеличивает возможности благосостояния. Такие ситуации могут быть показаны на графике смещением линии бюджетных ограничений вдоль той оси, где представлены товары с изменяющимися ценами. Снижение цен, например, на товары X (одежда), при неизменных ценах продовольствия вызывает смещение вправо линии бюджетных ограничений (кривая M_1) вдоль горизонтальной оси графика, где показаны покупки одежды. В случае роста цен этой группы товаров линия бюджетных ограничений (кривая M_2) сместится влево по оси X (рис. 6).

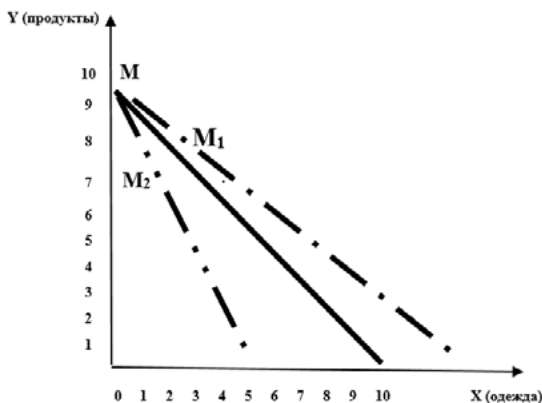


Рис. 6. Изменение положения кривой бюджетных ограничений при изменении цены на товар X (одежду)

То же самое произойдет с линией бюджетных ограничений в случае снижения или роста цен на продовольствие и неизменных ценах на одежду (рис. 7). В частности, снижение цен сместит линию ограничений (кривую M_1) вправо вверх вдоль оси Y (продукты); рост этих цен вызовет смещение бюджетной линии (кривой M_2) влево вниз вдоль оси Y , означая снижение возможностей закупа продуктов.

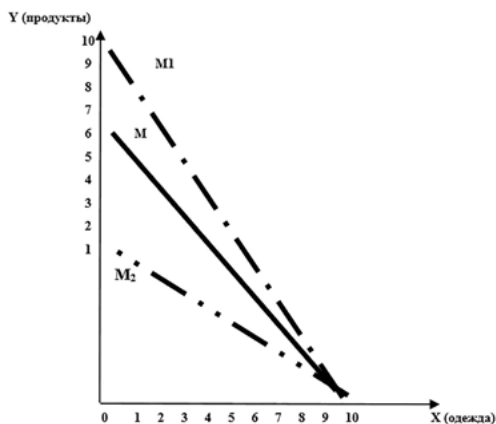


Рис. 7. Изменение положения кривой бюджетных ограничений при изменении цены на товар Y (продукты)

§ 6.2. Законы убывающей предельной полезности и равных предельных полезностей. Бюджет потребителя и величина закупок

Ограниченность личного бюджета и стремление более рационально его распределить при различных и подвижных ценах вынуждают покупателя делать выбор: одни товары покупать, а от других отказываться. Из многочисленных альтернатив потребитель выбирает такие варианты и сочетания товаров, которые соответствуют его представлениям о полезности покупок, соизмеренных с возможностями личного бюджета.

В этом смысле **полезность товара** – это его потребительский эффект, соотносимый и сопоставляемый покупателем с уплаченными за него деньгами. В данном случае деньги выступают для покупателя первой количественной мерой полезности покупаемых товаров. Другой не менее существенной и достаточно определенной мерой выступает количество товаров по данной цене, необходимых для удовлетворения потребности.

Если покупатель убежден, что полезность товара соразмерна с его ценой, то покупка его первой единицы приносит наибольшее удовлетворение. Естественно, что потребитель осуществит вторую, третью и последующие единицы столь полезного для себя товара. Поскольку будет возрастать и суммарный объем этой полезности, то покупатель, возможно, продолжит закупки данного товара.

Но будет ли он это делать до бесконечности, наращивая потребление только одного вида товара?

Допустим, для покупателя дневная потребность в таком продовольственном продукте, как хлеб, примерно равняется 1 батону весом 0,5 кг, цена которого составляет 6 денежных единиц. При неизменных ценах и прочих равных условиях этот покупатель не будет покупать больше 1 батона в день. Но если цена хлеба станет снижаться и дойдет до 4 денежных единиц за 1 батон, не исключено, что покупатель увеличит количество покупок до 2 батонов. Если цена еще снизится, например, до 3 денежных единиц, то вероятность увеличения покупок возрастет, возможно, до трех и более батонов.

В то же время полезность, приносимая каждым дополнительно купленным батонem, будет оцениваться потребителем все в меньшей степени. Очевидно, вопрос о предельной полезности покупок этого товара возникнет достаточно скоро и не только по причине физиологических пределов его ежедневного потребления. Даже из подобного упрощенного примера видно, что любая из последующих единиц покупаемого хлеба приведет потребителя к ощущению убывающей полезности денежных затрат на потребление возрастающих количеств одного и того же товара.

Эффект снижающейся полезности относится не только к продуктам, он прослеживается при покупках абсолютно всех товаров. Для текущего личного потребления можно купить одну или две, или три и т. д. единицы одноименного товара (например, одежды, телевизоров, обуви, автомобилей, квартир, мотоциклов, компьютеров). Перечень можно продолжить, называя все многообразие товарного мира, но, возможно, интуитивно или в силу здравого смысла покупатель установит для себя некий предел, где каждая дополнительная единица затраченных денег на один и тот же товар приносит относительно меньшую полезность, чем предыдущая. Вышеприведенный пример достаточно реален и может быть подтвержден покупательской практикой, хорошо известной любому потребителю. Что же касается теории, то в категориях потребительского поведения этот эффект называют *убывающей предельной полезностью покупаемых товаров*.

Предельная полезность – это потребительский эффект, получаемый покупателем от денежных затрат на приобретение каждой последующей, дополнительной единицы одноименного товара. Стремление покупателя к приращению дополнительных покупок чаще всего вызвано снижением цен закупаемых товаров. Увеличивая количество покупаемого товара по более низкой цене, потреби-

тель получает возросшую суммарную полезность от осуществленных денежных затрат.

Суммарная полезность действительно возрастает. Ведь общий эффект от потребления двух или трех и т. д. единиц товара выше, чем от одной единицы того же товара. Эффект от приращения закупок можно представить выражением, которое в символах теории предельной полезности и цен может быть представлено следующим образом:

$$TU = MU_1 + MU_2 + MU_3 + \dots + MU_n,$$

где TU – общая (совокупная) полезность; MU – предельная полезность одной, двух, трех и т. д. дополнительных единиц товара.

Несмотря на то что суммарная полезность от закупок товара возрастает, темп этого возрастания постепенно замедляется, идет по убывающей. Другими словами, по мере приращения денежных затрат на каждую дополнительную покупку начинает действовать закон убывания предельной полезности приобретаемого товара, даже если его цена снижается.

Как изменится поведение рационального потребителя вследствие убывания предельной полезности затрат денег на осуществляемые им покупки? Нетрудно предположить, что преодоление тенденции убывания предельной полезности должно быть связано с изменением распределения личного денежного бюджета. Денежные расходы на покупки и текущее потребление покупатель должен распределить так, чтобы суммарный полезный эффект (TU) не только не снижался, но был максимальным, обеспечивая равновесие между затратами и потреблением. В теории этот принцип называется *правилом рационального потребительского поведения*.

§ 6.3. Потребительское поведение в кривых безразличия.

Эффект замещения и эффект дохода

При фиксированном личном бюджете и низменных текущих ценах товаров потребитель руководствуется своеобразным правилом здравого смысла: при убывающей предельной полезности любого товара он стремится максимизировать суммарный потребительский эффект от всех осуществленных покупок.

Поскольку такая оценка неотделима от цен покупаемых товаров, то правило максимизации потребительского эффекта достигается при следующем условии: *равная предельная полезность товара – на равновеликую единицу денежных затрат (MU/P)*. В случае

когда один из товаров имеет сравнительно большую предельную полезность на единицу денежных затрат, покупатель будет увеличивать его закупку, стремясь максимизировать суммарный потребительский эффект именно этими закупками. Одновременно будет сокращаться закупка товара с меньшей предельной полезностью на такую же единицу денежных затрат. Именно с этой целью покупатель осуществляет «перелив», или переключение, денежных затрат из личного бюджета.

Известно, что любой гражданин или семья ежемесячно либо еженедельно делят свой бюджет на определенные части и желают потратить личный доход с максимальной выгодой (пользой) для себя. То, что проходит через разум любого потребителя, теория потребительского поведения объясняет с помощью *закона равных предельных полезностей на рубль затрат*. Смысл этого закона состоит в том, что каждый покупатель, сам того не подозревая, всегда стремится к такому равновесию в потреблении, когда каждый последний рубль, потраченный на конкретный товар общего потребительского набора, приносит ему равную полезность.

Предположим, субъект из двух товаров (A и B) в начальный момент выше оценивает полезность для себя товара A , нежели товара B . Рефлекс рационального поведения заставит его немедленно покупать и потреблять благо A и сокращать потребление блага B . Но согласно закону убывающей предельной полезности увеличение количества блага A , поступающего в распоряжение потребителя, вызовет снижение предельной полезности данного товара. В то же время уменьшение потребления блага B будет сопровождаться ростом его предельной полезности.

Следовательно, в итоге должен установиться баланс (равенство) оценок предельной полезности товаров A и B . Именно в этой ситуации их количества окажутся такими, что принесут субъекту максимум благосостояния. Другими словами, потребитель будет находиться в равновесии (достигнет равновесия в потреблении), когда ему станет невыгодно потреблять одно благо вместо другого и вообще как-то изменить структуру потребления, поскольку это ухудшит его благосостояние. В реальной жизни человек стремится так организовать свое потребление, чтобы каждый отдельный товар приносил ему предельную полезность строго пропорционально его цене.

Пропорциональность предельной полезности товара его цене означает, что должно существовать полное равенство между отношениями предельной полезности каждого товара и их ценами. Это отношение (MU/P) для каждого товара называется *предельной*

полезностью на рубль, получаемой потребителем, тратящим свои деньги на данный товар.

Закон равных предельных полезностей на рубль затрат формулируется следующим образом: потребление каждого товара продолжается до тех пор, пока предельная полезность на рубль, истраченный на его покупку, становится в точности равной предельной полезности на рубль, израсходованный на приобретение любого другого товара.

Практически данный закон реализуется так: если какой-либо товар приносит большую предельную полезность на рубль, потребитель может выгадать, тратя больше денег на данный товар за счет других товаров. Это продолжается до того момента, пока закон убывающей предельной полезности не уравнивает предельные полезности на рубль в отношении разных товаров. И наоборот, в случае, когда какой-либо товар приносит предельную полезность на рубль, которая ниже некоего среднего уровня, потребитель сократит свои расходы на его покупку, пока предельная полезность последнего рубля, истраченного на данный товар, не поднимется до искомого среднего уровня.

Например, потребитель, обладая доходом 180 руб., желает приобрести на рынке два товара – масло и мясо. Предположим, что каждый купленный килограмм этих благ (по соответствующим рыночным ценам: для масла – 30 руб./кг; для мяса – 40 руб./кг) приносит обладателю дохода предельную полезность, указанную в табл. 3.

Таблица 3

Равенство в потреблении

Товар T_1 (масло)			Товар T_2 (мясо)		
Цена 1 кг (P_1) (руб.)	Кол-во (кг)	Предел. полезность (MU_1)	Цена 1 кг (P_2) (руб.)	Кол-во (кг)	Предел. полезность (MU_2)
30	1	60	40	1	80
	2	40		2	60
	3	20		3	45
	4	10		4	25

Первый килограмм масла дает потребителю полезность, равную 60 руб. Естественно, он купит этот (первый) килограмм масла. Однако потребителю есть смысл приобрести и второй килограмм масла, поскольку, заплатив за него по рыночной цене 30 руб., он получит полезность, равную 40 руб. В то же время едва ли данный

субъект пожелает стать обладателем третьего килограмма масла, ибо в соответствии с законом убывающей предельной полезности этот (третий) килограмм масла, купленный за 30 руб., принесет ему полезность, оцениваемую им в 20 руб.

Таким образом, потребитель остановится на покупке двух килограммов масла. Предельная полезность на рубль затрат, израсходованный на второй килограмм масла, будет составлять:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{40}{30} = 1,33.$$

Это значит, что последний рубль, израсходованный субъектом на покупку масла, принес потребителю полезность, которую он сам оценивает в 1,33 руб. Покупатель оказался бы в проигрыше, если бы приобрел третий килограмм масла, поскольку тогда последний рубль, использованный им на покупку масла, дал бы ему полезность, равную лишь 0,66 руб. (20/30).

Одновременно потребитель покупает мясо. Первый купленный им килограмм мяса приносит ему на 40 руб., израсходованных на его приобретение, 80 руб. полезности. Субъект приобретет и второй килограмм мяса, так как в данном случае он получит полезность, оцениваемую в 60 руб. Разум подскажет потребителю купить и третий килограмм мяса, поскольку потраченные им за него 40 руб. доставят все еще большую, чем цена 1 кг мяса, полезность (в 45 руб.). Однако четвертый килограмм мяса приобретен не будет. Он даст субъекту полезность (по его собственной оценке), равную лишь 25 руб.

Остановившись на покупке третьего килограмма мяса, потребитель получит предельную полезность, рассчитанную на рубль затрат, равную:

$$\frac{MU_2}{P_2} = \frac{45}{40} = 1,12.$$

Теперь сравним величины 1,33 и 1,12. Что же может произойти в поведении потребителя? Из израсходованных им (30 руб. x 2) = 60 руб. на покупку масла и (40 руб. x 3) = 120 руб. на приобретение мяса (из имевшихся в распоряжении 180 руб.) видно, что последний рубль, израсходованный на масло, дал обладателю денежного дохода предельной полезности на 0,21 единицы больше, чем тот же рубль, потраченный на мясо. Элементарный здравый смысл заставит потребителя переключить в следующий раз часть

денег, выделенных на мясо, на оплату дополнительного количества масла за счет уменьшения количества покупаемого мяса.

Примерное равновесие в потреблении (для наших исходных данных) может наступить тогда, когда субъект на рынке купит 2,2 кг масла и 2,9 кг мяса. В этом случае средняя предельная полезность на рубль дохода составит приблизительно 1,2 руб. (и для масла, и для мяса).

Вот так на практике работает закон равных предельных полезностей на рубль затрат. Он выражает естественное стремление здравомыслящего покупателя так расходовать свой доход, чтобы каждый рубль, потраченный на все покупаемые товары и услуги, приносил равную среднюю предельную полезность и обеспечивал тем самым максимально возможный уровень благосостояния субъекта при определенном уровне дохода и существующих рыночных ценах.

Уравновесив таким образом свою выгоду и затраты, покупатель достигает равновесия, сбалансированного по показателю «равной предельной полезности на равновеликую денежную единицу расходов».

Как видно, функция полезности возрастает при условии «одинаковая предельная полезность на каждую последующую единицу дополнительных денежных затрат». Но соотношение предельной полезности любых товаров должно быть равно соотношению их цен. В этом случае рациональный потребитель уравновесит предельную полезность любого товара с предельными денежными затратами собственного бюджета, руководствуясь правилом, которое можно выразить алгебраически следующим образом:

$$XP_x + YP_y = q,$$

где X , Y – виды товаров (например, одежда и продукты); P_x , P_y – цена этих товаров; q – бюджетный доход потребителя (равный 10 денежным единицам, когда рассматривалась функция бюджетных ограничений, или 180 руб. в примере с покупкой масла и мяса).

Замещение позволяет потребителю не только сопоставлять предельные (дополнительные) выгоды и предельные (дополнительные) затраты, но и достичь их сбалансированного равенства, распределив покупки в соответствии с размерами личного бюджета (дохода).

Соизмерить максимальное количество товаров, которое потребитель замещает одной дополнительной единицей другого, более полезного для себя товара, можно с помощью предельной нормы замещения.

Предельная норма замещения – это мера, показывающая максимальное количество товара, от которого потребитель отказывается ради получения одной дополнительной единицы другого товара. Увеличение полезности от потребления одного товара должно уравновесить снижение потребления другого товара и т. д. В конечном итоге такие замещения обеспечивают одинаковый уровень полезности на равновеликую единицу денежных затрат личного бюджета. Увеличивая полезность своих денежных расходов, рациональный покупатель стремится уравновесить не только взаимно замещаемые товары, но и цены этих товаров. Точнее, именно цены и позволяют уравновесить пропорции взаимного замещения товаров. Предельная норма замещения (от англ. *Marginal Rate of Substitution (MRS)*) одного товара другим должна быть равна соотношению цен взаимно замещаемых товаров. Так, если X и Y – это товары, которые потребитель замещает для максимизации полезности собственных денежных затрат на их потребление, то он руководствуется нормой их замещения, которая может быть выражена следующим образом:

$$MRS_{xy} = MU_x / MU_y = P_x / P_y.$$

В конечном итоге максимизация полезности для рационального потребителя достигается при таком распределении его личного бюджета, когда предельная полезность каждой денежной единицы затрат одинакова по каждому покупаемому товару. Если полезность от расходов дополнительной единицы денежных затрат на товар X выше, чем от денежной единицы затрат на товар Y , то потребитель будет максимизировать свою общую полезность за счет приращения покупок товара X и наоборот.

Постепенно предельная полезность закупаемого товара снизится, и потребитель сократит приращение денежных затрат на его покупку, перераспределив их на другие товары, которые теперь для него имеют более высокую предельную полезность.

Постоянно перераспределяя денежные затраты из своего фиксированного личного бюджета, потребитель обеспечивает равновесие и доступное ему максимальное благосостояние тогда, когда предельная полезность каждой дополнительной денежной единицы затрат становится одинаковой по всем приобретаемым товарам.

Очевидно, что принцип равной предельной полезности денежных затрат нарушается, если предельная полезность, например, товара X вдвое, а предельная полезность товара Y втрое выше их цены. Нарушение принципа происходит потому, что дополнительная единица денежных затрат на товар Y приносит покупателю большую суммарную полезность, чем дополнительная денежная

единица денежных затрат на товар X . Именно поэтому покупатель переключает часть денежных затрат с товара X , где их относительная полезность ниже, на товар Y , где они дают относительно более высокую полезность. Разница между полезностью этих товаров выступает своего рода эффектом рационализма покупателя. Именно поэтому рациональный покупатель изменяет направление своих расходов и оценивает вновь создавшееся положение. Ведь дополнительные закупки товара Y снижают предельную полезность, присоединяемую каждой дополнительной единицей денежных затрат на этот товар (действует закон убывающей предельной полезности). Одновременно с этим, вследствие сокращения потребления товара X , увеличилась предельная полезность израсходованных на них денег. Таким образом, потребитель приближается к некоей реальной точке равновесия, постоянно вычисляя и «играя» на разнице полезности различных товаров. Как видно, условием равновесия, когда покупатель удовлетворен и хотел бы находиться в достигнутой точке равновесия, является равенство предельной полезности на каждую денежную единицу затрат по каждому товару, измеренной соотношением цен этих товаров:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}.$$

Потребительское поведение при выборе набора товаров можно рассмотреть с позиции сторонников ординализма. Для этого необходимо воспользоваться понятиями, графиками и кривыми безразличия. Во-первых, на кривых безразличия показать действие закона убывающей предельной полезности. Во-вторых, совместив графики бюджетной линии и кривые безразличия, раскрыть принцип и правило максимизации полезности и потребительского равновесия. Таким образом, категории ординализма – это лишь другой способ доказательств, использующийся в теории потребительского поведения.

Графическая иллюстрация выбора потребителем того или иного набора товаров может быть представлена с помощью кривых безразличия.

Кривые безразличия используют в теории потребительского поведения для изучения ранжирования субъективных предпочтений потребителей, имеющих ограниченный личный бюджет. Каждая **кривая безразличия** – это наборы товаров, обладающих одинаковой полезностью, так что потребителю как бы «безразлично», какой из них выбрать. Например, покупатель имеет выбор из четы-

рех вариантов, составленных двумя группами товаров – продовольствием и одеждой (табл. 4).

Таблица 4

Ранжирование товарных наборов

Варианты	Y (продукты, шт.)	X (одежда, шт.)
A	8	1
B	4	3
C	2	5
D	1	8

Предпочтения субъективны, и некоторые неравенства единиц товаров X и Y в одних вариантах для кого-либо из покупателей окажутся удовлетворительны, так как они уравновешены иным количественным набором в других вариантах. Меньшее количество одного продукта вполне компенсируется большим количеством другого, в результате потребительский эффект каждого варианта практически одинаков. Следовательно, все четыре варианта – это наборы безразличия, приносящие покупателю одинаковый уровень удовлетворения. Все варианты (A , B , C , D) могут быть изображены на графике, формируя соответствующую кривую безразличия (рис. 8).

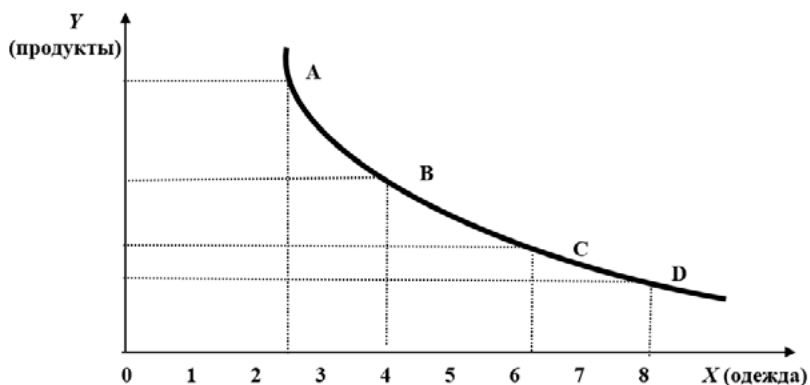


Рис. 8. Кривая безразличия (β) набора из двух товаров (продуктов и одежды)

Вид кривой с набором безразличия напоминает кривую спроса. Это не случайно, ведь из индивидуальных кривых безразличия фор-

мируется общая кривая спроса покупателей на товары. Свойства кривых безразличия, по сути, и выявляют важнейшие тенденции рыночного спроса. Что же относится к числу таких свойств и особенностей кривых безразличия?

Во-первых, кривые безразличия имеют отрицательный наклон, поскольку характеризуют соотношение равноценных и взаимно замещаемых товаров. Различные точки на одной и той же кривой безразличия – это товарные наборы одинаковой полезности и потребительских эффектов, которые могут быть ранжированы лишь по субъективным предпочтениям потребителей.

Во-вторых, наклон кривой безразличия достаточно определенно показывает соотношение предельной полезности ассортимента набора, из которого одни товары отмечены на горизонтальной, а другие – на вертикальной оси. Например, на нашем графике между точками *C* и *D* наклон кривой равен примерно 3. Это означает, что предельная полезность товара на горизонтальной оси примерно в три раза выше товара, отмеченного на вертикальной оси. Но суммарный объем полезности не выходит за пределы сопоставимых вариантов *C* и *D*, следовательно, потребитель ничего не теряет и не выигрывает. Меньшее количество одного товара компенсируется большим количеством другого товара, уравнивая общую полезность и потребительский эффект. Другими словами, отказ от трех единиц одного товара ради одной единицы другого товара – это предельная норма замещения, но здесь она выражена категориями безразличия.

В-третьих, наклон кривой безразличия в различных точках неодинаков. Каждая точка на кривой – это соотношение предельной полезности товаров в каждом варианте потребительских предпочтений. Соответственно, предельная норма замещения одного товара другим определяет крутизну кривой безразличия на различных ее участках. Процесс замещения одного товара другим идет по убывающей.

В-четвертых, каждая кривая безразличия соответствует только одному уровню потребления, ранжированного в различных вариантах товарных наборов. Любая другая кривая безразличия может быть построена только в соответствии с каким-то другим уровнем потребления, хотя его можно ранжировать в сколько угодно многочисленных вариантах товарных наборов. Каждый вариант может представлять различную комбинацию товаров в наборе, но все они принадлежат одной кривой безразличия.

Например, возросшему уровню потребления будет соответствовать новая кривая безразличия (кривая β), сместившаяся

вправо и вверх относительно кривой безразличия α . Эта кривая представляет варианты наборов с большим количеством всех включенных в них товаров, что с точки зрения предельной полезности и потребительского эффекта возможно лишь при более высоком доходе и бюджете. Если уровень потребления еще возрастет, то его можно показать лишь с помощью еще более сместившейся вправо и вверх кривой безразличия γ . Это вариант с еще большим количеством товаров, сочетающихся так, чтобы иметь суммарную полезность и потребительский эффект, отвечающий возросшему покупательскому уровню дохода и бюджетных возможностей. Следовательно, кривые безразличия α , β и γ , отражающие возрастающий уровень потребления, представляют собой *карту безразличия*.

При снижающемся уровне потребления каждая кривая будет смещаться влево вниз, представляя принадлежащие ей точки с вариантами наборов одинаковых предельных полезностей более низкого уровня потребления.

В-пятых, тот факт, что с помощью карты безразличия можно представить изменяющиеся уровни потребления, означает также, что кривые безразличия не пересекаются. Каждая кривая безразличия характеризует какой-либо один уровень потребления. Изменение его, например, из-за роста или снижения доходов, может быть изображено новыми, соответственно смещающимися (но не пересекающимися) кривыми безразличия.

Возможности потребительского выбора, как известно, определяются бюджетными ограничениями и ценами товаров. Рассмотренные кривые безразличия остается лишь совместить с графиком дохода (кривой бюджетных ограничений M). Предположим, бюджет потребителя равняется все тем же условным 10 денежным единицам, а расходы ограничиваются только двумя товарами из вышеприведенной таблицы. Если известна цена товаров, то остается лишь перемножить количество закупаемых товаров на их цену.

Уравнение бюджетного ограничения показывает, что количество единиц одного товара, умноженное на его цену, плюс количество другого товара, умноженное на его цену, следует уравновесить с 10 денежными единицами дохода (при условии, что он полностью израсходован на эти покупки):

$$XP_x + YP_y = q,$$

где P_x и P_y – цена единицы товаров, показанных на осях X и Y (соответственно, одежда и продукты); q – доход, личный бюджет, рав-

ный 10 денежным единицам. Соотношение товарных цен P_x/P_y характеризует наклон линии бюджетных ограничений. Применительно к нашему примеру с одеждой и продуктами крутизна наклона бюджетной линии (при доходе в 10 денежных единиц) будет определяться отношением цены за единицу одежды к цене за единицу продуктов.

Сопоставив ценовые и бюджетные ограничения, покупатель замещает одни товары другими, стремясь к максимизации их полезности и собственного потребительского эффекта. Предельная норма замещения MRS для покупателя равна соотношению цен товаров, подлежащих замещению. Это уже известное нам правило максимального удовлетворения потребностей покупателя, которое можно подтвердить также кривыми безразличия, совмещенными с линией бюджетных ограничений. Сравнивая потребительские предпочтения и варианты реально возможного выбора, отметим следующие ситуации (рис. 9).

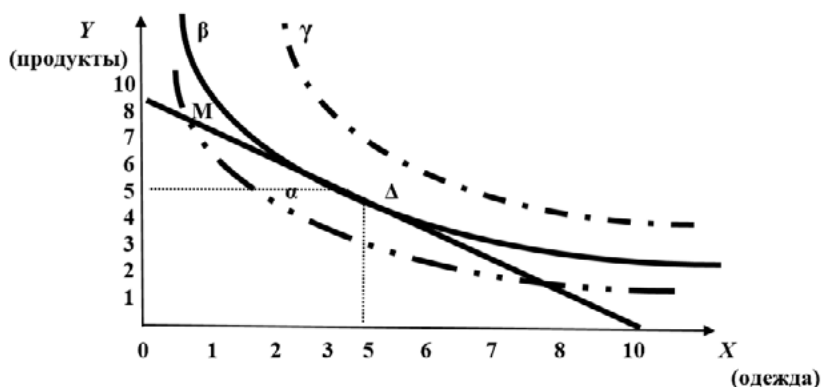


Рис. 9. Карта безразличия и кривая бюджетных ограничений

Во-первых, потребителю предпочтительнее набор с большим количеством обоих товаров, чем набор с меньшим их количеством. Ситуация с большим количеством продуктов и одежды представлена кривой безразличия γ , расположенной правее бюджетной линии и не пересекающейся с ней. Однако это не реальная для потребителя ситуация, поскольку цены товаров этого набора превышают возможности бюджетного дохода потребителя — 10 денежных единиц.

Во-вторых, кривая безразличия α показывает ситуацию, когда доход используется не полностью, и текущее потребление осуществляется на заниженном уровне, не соответствующем уровню дохо-

да. В точках пересечения кривой безразличия α с бюджетной линией M потребление товаров очевидно меньше, чем оно могло бы быть в точке равновесия.

В-третьих, искомая максимизация полезности и потребительское равновесие достигается в той единственной точке Δ , где кривая безразличия β проходит по касательной с линией бюджетных ограничений. В этой точке достигается максимально возможное удовлетворение потребителя при полном использовании его дохода. Это и есть *точка потребительского равновесия* Δ . В точке потребительского равновесия Δ наклон кривой безразличия β и наклон кривой бюджетных ограничений M равны. Применительно к примеру с продуктами и одеждой это означает, что наклон кривой безразличия β равен отношению предельной полезности одежды к предельной полезности продуктов (MU_x/MU_y). Наклон линии бюджетных ограничений M в этой же точке равен отношению цены одежды к цене продовольственных продуктов (P_x/P_y). Это и требовалось доказать с помощью кривых безразличия и заданной кривой бюджетных ограничений, определяющей доход в 10 денежных единиц.

Изложенная выше модель потребительского поведения составляет основу формирования индивидуального спроса на любой товар.

Совместим в одном графике карту кривых безразличия (α , β и γ) и линии бюджетных ограничений покупателя (M_1 , M_2 и M_3). Смещение бюджетной линии вправо и вверх происходит в двух случаях: либо когда растут реальные доходы при неизменных ценах, либо когда реальные доходы неизменны, а цены снижаются. При этом каждой сместившейся вправо линии бюджетных ограничений соответствует кривая безразличия более высокого порядка. Точка касания этих кривых соответствует покупательскому равновесию, установившемуся на более высоком уровне потребления. Если реальные доходы вновь будут возрастать, равновесие бюджетного ограничения и потребления товаров вновь сместится в сторону более высокого уровня потребления. Это должно быть отмечено новой касательной точкой кривых бюджетного ограничения и безразличия, где установилось потребительское равновесие более высокого уровня, и т. д. Все точки, показывающие последовательный рост потребления под влиянием возрастающего реального дохода, будучи соединенными в единую линию, называют кривой «доход – потребление» (рис. 10).

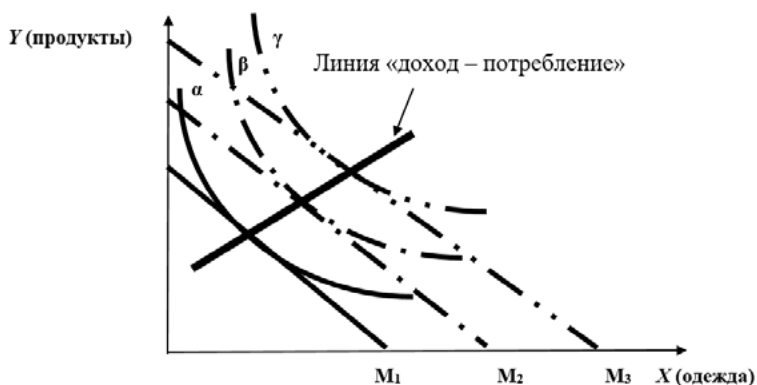


Рис. 10. Кривая «доход – потребление»
(кривая уровня жизни)

Зависимость между реальными доходами и потреблением впервые обоснована и показана графически в XIX в. английским экономистом Дж. Хиксом и названа *кривой уровня жизни*. Затем немецкий статистик Э. Энгель, изучая структуру бюджетов рабочих семей, дополнил и уточнил закономерности распределения доходов между такими группами товаров, как пища и одежда, жилище и коммунальные услуги, а также товары и услуги более высокого порядка.

На потребительское поведение оказывает воздействие и частичное снижение цен при неизменных доходах. Например, если произошло понижение цены только одной группы товаров из потребительского набора, то смещение линии бюджетных ограничений вправо произойдет только вдоль той оси (X), где представлены подешевевшие товары (от M_1 к M_2 и далее к M_3). Предположим, что из приведенного выше потребительского набора продуктов и одежды, описанных картой кривых безразличия, цены за условную 1 шт. одежды постепенно снижались с 1 денежной единицы до 0,5, затем до 0,25 денежных единиц. При неизменных ценах на продукты и фиксированном бюджетном доходе, равном в нашем примере 10 денежным единицам, потребительское равновесие устанавливалось ценами одежды на все более высоком уровне.

Равновесие устанавливается в точке по касательной двух кривых: линии бюджетных ограничений и кривой безразличия. Из графика видно, что если через все полученные точки равновесия провести соединительную линию, то получим новую кривую под названием «цена – потребление» (рис. 11).

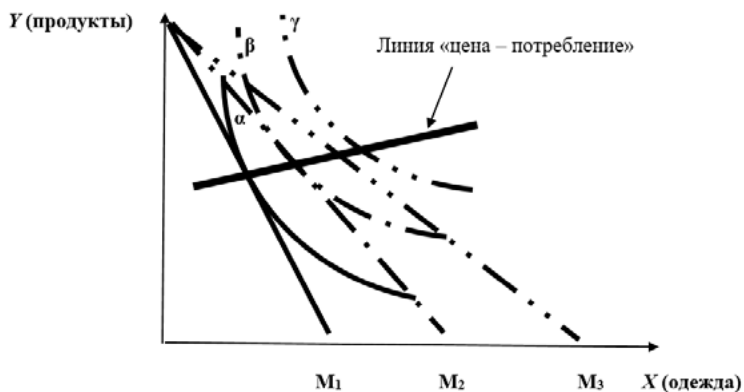


Рис. 11. Кривая «цена – потребление» (линия роста потребления)

Кривая «цена – потребление»:

1. Показывает влияние изменения цен на замещение одного товара другим.

2. Линия «цена – потребление» служит важным инструментом для определения кривой индивидуального спроса. В данном случае мы получим кривую спроса покупателя на одежду, если поместим все точки кривой «цена – потребление» в координатах обычного графика с ценами на вертикальной оси и количеством покупок одежды – на горизонтальной оси. Полученная кривая спроса не только повторяет линию «цена – потребление», но и показывает также важную особенность закона спроса – убывающую полезность любого товара и обратную зависимость между движением цен и количеством закупок по этой цене. Если предположить, что индивидуальный спрос каждого покупателя имеет смысл столь детально вычислять, то совокупный рыночный спрос по каждому данному товару можно получить суммированием индивидуальных кривых спроса на каждый конкретный товар.

На структуру сформировавшегося спроса покупателей влияет их доход, а также общее или частичное снижение цен товаров. Реакция покупателей на снижение цен проявляется двояко.

Во-первых, возрастает количество закупок подешевевшего товара, которым покупатели замещают остальные, ставшие теперь сравнительно более дорогими товары. Спрос изменяется на те товары, которыми потребитель замещает прежние, изменяя соответственно структуру товарных наборов. Покупатель осуществил лишь простое перераспределение своего фиксированного дохода (и личного бюджета) на закупку большего количества подешевевших товаров, в том числе и за счет снижения закупок товаров с неизменными ценами. Следовательно, происходят изменения и в структуре суще-

ствующего спроса: увеличилась та его составляющая, которая приходится на подешевевшие товары.

Эффект замещения представляет собой изменение структуры спроса, вызванное увеличением закупок подешевевшего товара, замещающего остальные товары с неизменными ценами, поскольку они стали теперь относительно более дорогими.

Во-вторых, снижение цен равнозначно повышению реального дохода покупателей. Это выражается увеличением их покупательской способности, следовательно, и той составляющей спроса, которая вызвана относительно возросшим доходом и платежеспособностью. Отсюда **эффект дохода** – изменение структуры покупательского спроса, вызванное ростом реального дохода от снижения цен. Для покупателя всякое снижение цен позволяет сократить расходы, а значит, получить соответствующую экономию своего дохода. Размер экономии дохода зависит от величины снижения цен, но именно на эту величину покупатель стал как бы богаче, состоятельнее и предъявит дополнительный спрос. Вследствие понижения цен стало возможным либо сохранить сэкономленную часть дохода, не меняя структуру текущего потребления, либо приобрести больше товаров, чем до снижения цен. В данном случае интерес представляет та величина эффекта дохода, которая найдет выражение в увеличении покупательского спроса на товары текущего потребления.

Следовательно, эффект замещения и эффект дохода касаются изменения покупательского спроса, но у каждого из них своя мера влияния на его структуру. Не только теоретически, но и в практическом ценообразовании следует разграничивать воздействие этих эффектов на нормальные, т. е. высококачественные товары и на товары низшего порядка (менее ценные).

Таким образом, покупатель определяет линию своего поведения на потребительском рынке, сообразуясь с субъективными оценками полезности конкретного блага для него и ориентируясь на установившиеся на рынке цены, с учетом величины своего личного дохода (бюджета).

Контрольные вопросы:

1. В чем состоит сущность теории потребительского поведения и теории предельной полезности?
2. Что такое функции бюджетных ограничений?
3. Сформулируйте законы убывающей предельной полезности и равных предельных полезностей.
4. Что такое кривые безразличия, эффект замещения и эффект дохода?

Глава 7. Экономическая теория производства.

Механизм функционирования предприятий в рыночной экономике

§ 7.1. Факторы производства. Спрос и предложение на производственные факторы. Анализ производственной функции

§ 7.2. Сущность и структура издержек производства

§ 7.3. Понятие и виды трансакций. Экономическое значение трансакционных издержек

§ 7.1. Факторы производства. Спрос и предложение на производственные факторы. Анализ производственной функции

Одной из важнейших экономических категорий является производство. Под производством принято понимать целесообразную деятельность людей по преобразованию тех или иных благ в целях создания новых, удовлетворяющих их потребности.

Потребность человека – состояние неудовлетворенности, вызванное желанием к преодолению данного состояния. Круг человеческих потребностей широк. Наиболее общая их классификация: *потребности первичные* (необходимые желания для поддержания жизни); *потребности вторичные* (стремление к изменению социального статуса, потребность в культурном, духовном развитии и т. п.). Следовательно, можно говорить, что производство – процесс создания новых материальных и нематериальных благ.

Производство связано с преобразованием различных первичных благ, под которыми можно понимать факторы производства. Таким образом, можно утверждать, что производство – это процесс взаимодействия производственных факторов в деятельности человека в целях создания новых материальных и нематериальных благ и услуг.

Существуют различные подходы к классификации факторов производства. Так, в марксистской политической экономии факторы производства подразделяются на вещественные и личные. Под **вещественными факторами производства** понимается совокупность средств производства, а под **личными факторами производства** – способность к труду, рабочая сила. Два этих фактора воз-

действуют на предмет труда. Однако такой подход создает трудности в понимании процесса технической стороны производства, так как жесткое противопоставление вещественных факторов производства (средств производства) и личных факторов производства (труда) уведут нас в описание, скорее, социальных, нежели экономических отношений.

Техническая сторона производства более ярко показана в концепции маржиналистов. Но корнями она уходит в учение Ж.-Б. Сэя, который создал *теорию трех факторов производства*, соотнеся доходы с факторами производства: рента как доход от использования земли (фактор земли); плата за труд (фактор труда); прибыль на капитал (фактор капитала). Важность данного подхода объясняется тем, что позволяет найти оптимальное сочетание факторов производства. Такой подход развил анализ и позволил создать метод производственной функции (о чем речь пойдет ниже). Теперь можно понять, в чем заключены слабые места марксистской теории о факторах производства (они происходят из учения Ж. Сисмонди, который считал, что только труд приносит доход. Но как тогда быть с ратье, можно ли в экономике отказаться от ссуд?).

Таким образом, современная экономическая теория под факторами производства понимает факторы земли; труда; капитала; предпринимательской способности.

Фактор земли – это все природные ресурсы, которые необходимы для производства, они не являются результатом деятельности человека, эти ресурсы редки, исчерпаемы. При этом сама земля является ресурсом абсолютно неэластичного предложения.

Фактор капитала – все искусственные приспособления, созданные людьми и необходимые для производства товаров и услуг. Их число может относительно свободно регулироваться, они совершенствуются и в условиях редкости земельных ресурсов, которые оказывают решающую роль на результативность, эффективность производственного процесса.

Фактор труда включает различные способности, навыки человека, которые направлены на создание благ и услуг. При этом необходимо сделать оговорку, что человек продает не труд как таковой, а рабочую силу (способность к труду). В современной экономике широкое распространение получила *теория «человеческого капитала»*. В самых общих чертах под человеческим капиталом понимается совокупность интеллектуальных, физических, моральных, психических, профессиональных, нравственных и других черт, которые необходимы для эффективной производ-

ственной деятельности. Приветствуются инвестиции в человеческий капитал. В современном постиндустриальном обществе для поступательного развития необходимо воспроизводство образованной рабочей силы, поэтому большое внимание уделяется инвестициям в человеческий капитал, которые имеют тенденцию к быстрой окупаемости, и это несмотря на то, что инвестиции ведут к росту стоимости данного фактора.

Предпринимательская способность – особый фактор производства, который объединяет и создает условия для усиленного функционирования вышеназванных факторов (земли, труда, капитала и предпринимательской способности). Фактор позволяет его владельцу получить доход путем удовлетворения личных или общественных потребностей в тех или иных благах, услугах. Подобная деятельность (предпринимательская деятельность) основана на коммерческом риске, имущественной ответственности, а поэтому наличие фактора предпринимательской способности объясняется таким специфическим видом дохода, как плата за риск.

Кроме факторов, которые напрямую оказывают влияние на производство, выделяют косвенные факторы, такие как спрос, предложение, цена на рынке средств производства.

Факторы производства занимают особую рыночную нишу, которую принято называть **рынком факторов производства**. Большинство экономистов считает рынок факторов производства вторичным сегментом рынка, поскольку спрос на нем определяется прежде всего состоянием рынка предметов конечного потребления (или, исходя из определения К. Менгера, благ «первого порядка»). Иначе говоря, спрос на факторы производства носит производный характер и зависит от спроса на производимые с его помощью блага или услуги. Данная зависимость будет прямой.

Спрос на факторы производства варьируется исходя из типов рынка. При анализе спроса на факторы производства необходимо учитывать действие закона *убывающей предельной производительности*, который гласит, что при увеличении одного вида затрат (факторов производства) и неизменности объемов всех других затрат (факторов производства) прирост отдачи от изменяемого фактора будет сокращаться, т. е. обеспечивать меньшее увеличение выпуска продукции. В краткосрочном периоде, когда технологический процесс не подвергается изменениям, объем использования ряда производственных факторов не может быть увеличен. Увеличение спроса на изменяемый фактор (факторы) будет наблюдаться до тех пор, пока дополнительная единица расходов

будет приносить товаропроизводителю больший или равный прирост от реализации готовых благ и услуг. Иными словами, рост использования факторов производства будет наблюдаться до того момента, пока будет иметь место положительный эффект масштаба (рост прибыли при росте объемов производства), и прекращаться при отрицательном эффекте масштаба (рост объема производства ведет к сокращению прибыли).

Предложение факторов производства имеет свои особенности. Факторы производства подразделяются на мобильные и немобильные.

Мобильный фактор производства – фактор, который легко может быть использован в разных производственных сферах, следовательно, под воздействием экономических стимулов он может быть переориентирован из одной сферы в другую, т. е. его предложение будет эластично.

Немобильный фактор производства – фактор, который фактически не может быть использован в разных сферах производства, следовательно, под воздействием экономических стимулов он не может быть переориентирован из одной производственной сферы в другую, предложение такого фактора будет неэластичным.

Как уже отмечалось выше, процесс производства есть результат взаимодействия производственных факторов: земли, труда, капитала и объединяющего их фактора – предпринимательской особенности. Перед предпринимателями стоит задача поиска оптимального сочетания первых трех факторов, которые в своем большинстве обладают перекрестной эластичностью, т. е. изменение цены на один из факторов производства может вести к изменению их сочетания. Например, резкое увеличение стоимости трудового фактора вызовет обращение предпринимателя к фактору капитала, который будет покупаться в большей степени тогда, когда спрос на трудовые факторы упадет. Следовательно, факторы производства являются взаимозаменяемыми¹. На данном постулате основывается действие производительной функции.

Взаимозависимость производственных факторов с производственным процессом и конечным выпуском продукции описывается *производственной функцией*. Иными словами, производственная функция выражает технологическую связь между

¹ При этом следует учитывать, что факторы производства в долгосрочном экономическом периоде могут быть и взаимодополняемыми. Так, рост спроса на станки (фактор капитала) вызывает и рост спроса на рабочую силу (фактор труда).

затратами факторов производства и размерами продукции этого производства; показывает, какому объему выпуска продукции соответствует то или иное сочетание производственных факторов. Алгебраически производственную функцию в упрощенном виде можно представить так:

$$Q_a = F(K, L),$$

где Q_a – объем выпуска блага a ; K – объем капитала; L – объем труда.

Число переменных у производственной функции можно увеличить за счет добавления фактора земли, экологического фактора и др.¹

Для анализа производственной функции рассмотрим пример взаимодействия двух факторов производства, каждый из которых может подвергаться изменениям (табл. 5).

Таблица 5

Объем выпуска продукции при различных сочетаниях производственных факторов

Затраты капитала (в единицах)	Затраты труда (в единицах)				
	1	2	3	4	5
1	60	120	165	195	225
2	120	180	225	255	270
3	165	225	270	300	315
4	195	255	300	330	345
5	225	270	315	345	360

Из таблицы видно, какой максимальный объем продукции можно произвести при сочетании различных затрат на фактор капитала и фактор труда. Например, сочетание 2 единиц капитала и 5 единиц труда позволит произвести 270 единиц блага. С помощью этих же данных можно определить различные сочетания фактора производства, ведущие к производству одного и того же количества благ. Например, объем производства 225 единиц блага может быть достигнут при различных комбинациях факторов капитала и труда: 1 единица капитала и 5 единиц труда; 2 единицы капитала и 3 единицы труда и т. д. Представим эти данные в виде таблицы (табл. 6).

¹ При изучении воздействия факторов на производство можно говорить о массе пассивных факторов. Например, постиндустриальная экономика начала XXI в. не может обойтись без индустриального фактора, учета экологических последствий от нового производства – экологического фактора; социализация экологических отношений позволяет говорить о социальном факторе и т. п.

Таблица 6

**Комбинации фактора-капитала и фактора-труда,
позволяющие произвести 225 единиц блага
(на основании данных табл. 5)**

Комбинация	Количество единиц труда	Количество единиц капитала
<i>A</i>	1	5
<i>B</i>	2	3
<i>C</i>	3	2
<i>D</i>	5	1

На основе табл. 6 можно построить график (рис. 12). Полученная кривая *ABCD* имеет название изокванты.

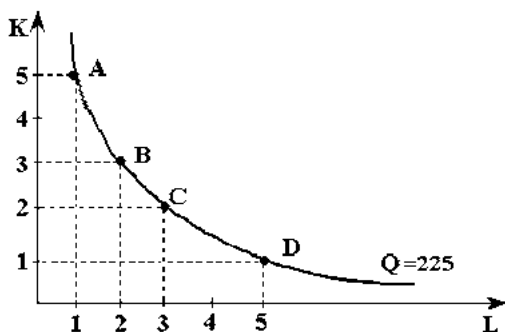


Рис. 12. Изокванта, показывающая сочетание производственных факторов, ведущих к изготовлению 225 единиц блага

Изокванта – кривая, показывающая различные сочетание производных факторов, использование которых ведет к производству одинакового объема благ.

В одной координатной плоскости можно построить несколько зависимостей физического объема производства от использования различного набора факторов производства на одном предприятии. Полученная система будет называться картой изоквант. **Карта изоквант** – множество изоквант, представленных в одной системе координат.

При анализе взаимозаменяемости факторов производства необходимо выделять два периода – краткосрочный и долгосрочный.

Под *краткосрочным периодом* понимают такой период, в течение которого хотя бы один производственный фактор не может быть изменен в объеме его применения, т. е. он является фиксиро-

ванным. *Долговременный период* – период, в течение которого могут быть изменены объемы использования всех факторов производства.

На основании анализируемых данных можно наблюдать действие закона *убывающей отдачи*, который гласит: по мере того, как возрастает использование переменного фактора производства (при постоянстве остальных факторов), рост объемов производства будет наблюдаться до определенного момента, после которого дополнительное использование переменного фактора ведет к снижению объема выпускаемой продукции.

Из закона следует, что расширение производства за счет увеличения использования лишь одного фактора производства целесообразно лишь до того момента, когда каждая дополнительно приобретаемая единица фактора начнет приносить меньший доход.

Подводя итог, следует отметить, что взаимосвязь между производственными факторами и производственным процессом описывает производственная функция. Графически производственная функция может быть представлена в виде изокванты, которая будет показывать взаимодействие двух факторов производства, ведущих к выпуску равного объема продукции. В краткосрочном периоде невозможно использование механизма расширения использования всех производственных факторов, поэтому меняется лишь один из факторов производства и проявляется действие закона убывающей отдачи (эффективности). В долгосрочном экономическом периоде изменяться могут все производственные факторы.

§ 7.2. Сущность и структура издержек производства

Важнейшая задача экономической науки – оптимальное использование редких благ. Одним из условий выполнения данной задачи является минимизация издержек производства.

Под **издержками производства** понимают затраты на приобретение производственных факторов (основного и оборотного капитала). Актуальнейшей задачей экономической науки является определение величины и структуры затрат субъектов экономических отношений на создание новых благ, которые обеспечивали бы фирме наибольший доход.

Издержки могут быть явными и неявными.

Под *явными издержками* (иногда их называют бухгалтерскими или внешними) понимают затраты на покупку чужих факторов производства, т. е. предприниматель покупает оборудование, трудовые ресурсы, берет кредит и т. п.

Но в процессе производственной деятельности могут использоваться и средства, принадлежащие предпринимателю (фирме). Например, собственные здания, свои трудовые способности, земля и т. п. (производственные факторы, которые фирма для данного производственного цикла не покупала, так как они – ее собственность). Данные затраты будут являться неявными издержками. *Неявные издержки* (внутренние, экономические) – затраты, связанные с использованием ресурсов, находящихся в собственности предприятия (фирмы). Размер издержек на неявные расходы учитывается по рыночным ценам на данные факторы производства. Это объясняется особенностью функционирования рыночной экономики. Предприниматель может сделать выбор: или использовать эти факторы самостоятельно, или продать их другим предпринимателям.

В зависимости от объема выпускаемой продукции различают следующие виды издержек.

Постоянные издержки FC – расходы предпринимателя, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. К ним относят расходы на оплату труда административно-управленческого персонала, аренды зданий и сооружений, кредита в банке, охраны помещений и т. п.

Переменные издержки VC – расходы предпринимателя, зависящие от объема выпускаемой продукции (заработная плата наемных работников, занятых в производственном процессе, расходы на сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п.).

Сумму всех затрат на производство (сумму постоянных и переменных издержек) принято называть **валовыми (общими) издержками TC**.

Валовые издержки можно иногда представить как сумму явных и неявных издержек, но чаще говорят о сумме основных и оборотных издержек.

*Основные издержки*¹ – затраты на покупку основного капитала, их величина не зависит от объема производства в краткосрочном периоде. Фактически основные издержки на один производственный цикл представляют из себя суммирование амортизационных отчислений за этот цикл.

¹ Иногда их называют постоянными, так как их величина не зависит от объемов производства, но необходимо понимать, что они не являются порождением постоянного капитала, поскольку в марксово понимание постоянного капитала входят издержки на приобретение таких средств производства, как ткань, материалы и т. п., а затраты на них являются переменными.

*Оборотные издержки*¹ – это затраты на оборотный капитал (сырье, материалы, труд), т. е. на такие факторы производства, которые используются только в одном производственном цикле.

Средние издержки АС – это величина издержек на единицу продукта. Выделяют *средние основные (постоянные) издержки AFC* – фактически речь идет об амортизационном отчислении на единицу продукции, *средние оборотные (переменные) издержки AVC* – отношение оборотных переменных издержек к объему продукции, *средние валовые издержки ATC* – общие, суммарные издержки на изготовление одной единицы продукции, т. е. фактически можно говорить о ее себестоимости.

Предельные издержки MC – дополнительные расходы, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции.

§ 7.3. Понятие и виды трансакций.

Экономическое значение трансакционных издержек

Трансакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе.

Есть и другой аспект определения трансакции. Институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля. Такое распространение оказывается трансакциями в отличие от индивидуального действия как такового (акции) или обмена товарами.

В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений, как ограниченность ресурсов, следование собственным интересам. Поэтому трансакция содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трех видов социальных отношений (по Дж. Коммонсу):

- конфликт – можно определить как отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченных ресурсов;
- зависимость или взаимозависимость – отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия;

¹ Иногда их называют переменными, так как они напрямую зависят от объема производства и могут меняться в соответствии с его показателями; но нельзя считать их производными от переменного капитала, поскольку данное понятие в трактовке Маркса уже включает затраты на труд, но не включает затрат на сырье.

– порядок – отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами.

Значение классификации трансакций состоит в том, что она показывает возможности сравнительного анализа дискретных институциональных альтернатив, опосредующих обмена между экономическими агентами.

Один из вариантов классификации трансакций был предложен Дж. Коммонсом. Он выделил три группы трансакций: торговые, рационирования и управления.

В *торговой трансакции* для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод необходимо обоюдное согласие участников, основанное на экономическом интересе каждого из них в соответствии с относительной переговорной силой, юридическим статусом и т. п. Таким образом, в данной трансакции условием присвоения блага одним является признание контрагентом наличия ценности в вещи не меньшей, чем та, которой обладает для него вещь, находящаяся в его распоряжении. Торговая трансакция – единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами. Однако в любом случае суть торговой трансакции состоит в обмене правами собственности на основе добровольного соглашения между обменивающимися сторонами, что является следствием симметричности правовых отношений, в которых оказываются данные экономические агенты.

В *трансакции управления* ключевым является отношение управления-подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпирования, приобретения и т. п.). Данный вид трансакций существует во внутрифирменных отношениях, бюрократических организациях, а в более широком плане – во внутрииерархических отношениях. Трансакции управления существуют в силу того, что право на принятие решения обменивается на доход, ожидаемая полезность которого должна превышать ту, которая соответствует рыночной ставке заработной платы на рынке.

Объектами торговой трансакции являются права на обмениваемые блага. Объектом трансакции управления оказывается поведение одной из сторон правового отношения.

В *трансакции рационирования* асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает, как правило, коллективный орган, выполняющий

функцию спецификации прав. В частности, составление бюджета компании советом директоров, так же как и разработка республиканского бюджета правительством и утверждение органом законодательной власти, вынесение решения арбитражным судом по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого определяется богатство, являются транзакциями рационалирования. Одна сторона (совет директоров, суд) определяет права другой (руководители подразделений, истец и ответчик).

Вместе с тем здесь возможны обращения одной стороны к другой, которые внешне могут напоминать переговоры: для доказательства возможности присвоения или необходимости отчуждения блага следует представить достаточные основания. Однако только одна сторона обладает исключительным (формально) правом принятия окончательного решения. На возможности извлечения выгод от обмена влияет не только общая величина транзакционных издержек, но и распределение их бремени между участниками обмена. Эффективность размещения ресурсов зависит не только от общего уровня транзакционных издержек и распределения между заинтересованными сторонами, но и от структуры, определяемой направлениями потенциальных и реальных соглашений между экономическими агентами.

Транзакционные издержки – не единственный компонент издержек производства. Транзакционные издержки – это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакций.

Издержки производства в соответствии с новой институциональной экономической теорией состоят из двух частей:

- трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ;
- транзакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых», а в более общем плане – институциональных характеристик.

Трансформационные издержки – это издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего мы получаем продукт, который обладает определенной ценностью. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимоотношений людей.

Если представить экономику как систему жизнеобеспечения, то тогда транзакционные издержки можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы. В мире ограниченных

ресурсов, по поводу которых люди вступают во взаимоотношения, трансакционные издержки распространены повсеместно.

Трансакционные издержки – это издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, трансакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости, они обеспечивают трансакцию.

Р. Коуз определил **трансакционные** издержки как издержки функционирования рынка. Он объясняет факт существования фирмы наличием значительных издержек функционирования ценового механизма. По Р. Коузу, фирма возникает тогда, когда агентские издержки, связанные с тем, что ты доверяешь нечто своим агентам, меньше, чем издержки функционирования рынка, т. е. трансакционные издержки.

Для объяснения феномена трансакционных издержек наиболее существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов; феномен неопределенности.

Таким образом, их можно интерпретировать как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними. Поскольку координация – ключевой компонент любой организации, то без учета трансакционных издержек экономический анализ был бы малопродуктивным.

По сути, трансакционные издержки – это издержки, возникающие, когда индивиды обменивают свои права собственности в условиях неполной информации либо подтверждают их в тех же условиях. Как правило, в действительности трансакционные издержки положительны и имеют значение при различных вариантах первоначального распределения прав собственности с точки зрения эффективности конечного размещения ресурсов.

Виды трансакционных издержек:

1. Издержки выявления альтернатив.

Данный вид трансакционных издержек связан прежде всего с дифференциацией цен на один и тот же продукт, не обусловленной различиями в транспортных расходах.

Для минимизации издержек выявления альтернатив используются такие институты, как специализированные рынки, в частности биржи, а также реклама и (или) репутация.

2. Издержки измерения.

Любое благо имеет множество измерений, так как обладает комплексом полезных средств.

Для того чтобы произвести оценку этих свойств, необходимо затратить ресурсы. Кроме того, дополнительные ресурсы требуются для того, чтобы установить и оценить права, которые передаются при обмене.

3. Издержки ведения переговоров и заключения контракта.

В условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий. Следовательно, контракты, с одной стороны, должны придать устойчивость взаимоотношениям, с другой – разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требуют ресурсов и времени.

Разработка контракта, содержащего обещания, предполагает проекцию действий участников контракта на будущее.

В числе способов снижения издержек заключения контрактов используются стандартные формы контрактов, в качестве гаранта может привлекаться третья сторона.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности.

Благо имеет множество измерений с точки зрения возможных способов его использования, поэтому требуются определенные ресурсы и время для четкого определения объекта и субъекта права собственности и способа наделения им. Проблема спецификации прав собственности, а также разграничения прав возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов.

5. Издержки оппортунистического поведения.

В основе оппортунистического поведения лежит несовпадение экономических интересов, обусловленное ограниченностью ресурсов, неопределенностью и, как следствие, несовершенной спецификацией условий контракта. Если ожидаемые издержки, связанные с уклонением от условий контракта, оказываются меньше, чем те выгоды, которые он принесет, то экономический агент выберет ту или иную форму оппортунистического поведения.

Принято выделять два типа оппортунистического поведения:

– *предконтрактное* – это поведение в период заключения контракта. Его формой является неблагоприятный или ухудшающий условия обмена отбор. Институциональной реакцией на существование проблемы ухудшающего отбора, например, на рынке труда, может быть, во-первых, использование сигналов; во-вторых, самоотбор. В качестве сигналов используются данные об образовании потенциального работника, в том числе о том учебном заведении, которое данный работник окончил, система частных рекомендаций, предварительное получение информации через анкетирование и собеседование. Система самоотбора может

быть построена на меню контрактов, которое формирует ожидания потенциальных работников и позволяет им выбрать форму соглашения в соответствии со своими межвременными предпочтениями и способностями;

– *постконтрактное* – одной из причин его существования является неполнота контракта, поскольку при его составлении невозможно предсказать все возможные действия агентов. Другая причина возникновения постконтрактного оппортунистического поведения – сложности измерения качества деятельности сторон.

Контрольные вопросы:

1. Назовите факторы производства. Что такое спрос и предложение на производственные факторы?
2. Что собой представляет анализ производственной функции?
3. В чем состоит сущность издержек производства? Опишите их структуру.
4. Сформулируйте закон убывающей предельной производительности.
5. Что такое карта изокванты?

Глава 8. Конкуренция и монополия.

Антимонопольная деятельность государства

§ 8.1. Сущность, виды и социально-экономические последствия конкуренции

§ 8.2. Признаки свободного рынка (совершенная конкуренция). Типы рыночных структур (несовершенная конкуренция)

§ 8.3. Монополизм в экономике. Общие основы антимонопольной политики государства

§ 8.1. Сущность, виды и социально-экономические последствия конкуренции

Образование равновесной цены конкретного товара или услуги на основе соотношения спроса и предложения характерно для рынков свободной (совершенной) конкуренции. В реальной экономике подобных рынков в настоящее время не бывает, хотя существует мнение, что рынки некоторых сельскохозяйственных продуктов по своим характеристикам близки к рынку совершенной конкуренции.

На процесс ценообразования значительное, а зачастую решающее воздействие оказывают так называемые несовершенства рынка, прежде всего монополизация рыночных структур. Возникновение монополий – исторически неизбежный экономический процесс, обусловленный развитием концентрации производства и НТП. Поэтому необходимо понять, что, несмотря на те негативные явления, которые появляются с возникновением монополий и против которых направлено антимонопольное законодательство во многих странах, монополии прочно вошли в экономику отдельных стран и в мировое хозяйство в целом.

Рассмотрим подробнее один из важнейших элементов рыночного механизма – конкуренцию.

Конкуренция (от лат. «конкурро» – сталкиваться) означает экономическое соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Такое столкновение неизбежно и порождается объективными условиями:

- полной хозяйственной обособленностью каждого производителя;

- совершенной его зависимостью от конъюнктуры рынка;
- противоборством со всеми другими товаровладельцами в соперничестве за потребительский спрос.

Рыночная борьба за выживание и экономическое процветание – это экономический закон любого товарного хозяйства.

В зависимости от социально-экономических отношений, сложившихся в той или иной стране, можно выделить некоторые виды конкуренции. Важные качественные особенности имеет конкуренция, которая складывается в простом и развитом товарном хозяйстве. Так, конкуренция между крестьянами и ремесленниками (в простом товарном хозяйстве) ориентирует экономических субъектов на общественную (рыночную) стоимость товара. Кто из них затрачивает на единицу продукции больше труда (по сравнению с общественно необходимой величиной), тот разоряется. Соперничество же между предпринимателями (в условиях развитого товарного хозяйства) ведется ради иной цели – получения большей прибыли (которая составляет разницу между стоимостью продукции и ее себестоимостью, т. е. затратами на средства производства и заработную плату).

Для анализа рыночного соперничества в развитом товарном хозяйстве можно предложить следующую *классификацию конкурентной борьбы (конкуренции)*.

В зависимости от состояния рынка выделяют:

- 1) свободную конкуренцию;
- 2) чистую конкуренцию;
- 3) совершенную конкуренцию¹;
- 4) несовершенную конкуренцию.

Свободная конкуренция означает, во-первых, никем и ничем не ограниченный доступ на рынок и такой же выход из него всеми желающими. Это предполагает возможность каждому субъекту стать свободным предпринимателем и применить свой труд и материальные средства в интересующей его отрасли хозяйства; во-вторых, никто – ни государство, ни монополии – не оказывает экономического или внеэкономического воздействия на принятие предпринимателем хозяйственных решений.

Свободная конкуренция означает ничем не ограниченную «войну всех против всех». Все продавцы стремятся продать свои продукты подороже. Однако когда соперничество между ними обостряется, побеждает тот, кто сбывает товары подешевле, чтобы стимулиро-

¹ Зачастую в экономической литературе категории «свободная конкуренция» и «совершенная конкуренция» употребляют в качестве синонимов.

вать спрос. Иногда предприниматели даже применяют демпинг, т. е. продажу продукции по чрезвычайно низким ценам зачастую ниже себестоимости.

Острая борьба происходит среди покупателей, которые стремятся приобрести необходимые блага по возможно меньшей цене. Когда же между ними разгорается острая борьба, победу празднует тот, кто предложит более высокую цену по сравнению с рыночной.

Но главное соперничество происходит между армией продавцов, с одной стороны, и армией покупателей – с другой. В результате этой борьбы в каждый конкретный момент времени на рынке устанавливается общая (равновесная) цена на однородные продукты, обладающие одинаковым качеством. Конкуренция таким образом выступает в качестве силы, уравнивающей рыночные цены.

Чистая конкуренция означает, во-первых, наличие множества продавцов, ни один из которых не может целенаправленно влиять на общее количество продаваемой продукции и цену; во-вторых, обширные группы товаров полностью стандартизированы (сведены к небольшому числу типовых образцов), отсутствуют какие-либо индивидуальные характеристики качества одноименных продуктов (торговые марки, ярлыки, фирменные знаки и т. п.).

Совершенная конкуренция означает «совершенное» знание участниками торговых сделок характеристик продаваемой продукции. Когда говорят о совершенной конкуренции, то при этом противопоставляют ее несовершенной конкуренции. Иногда совершенную конкуренцию называют *атомарной*, подчеркивая то обстоятельство, что она ведется между обособленными, самостоятельными, изолированными, не вступающими в объединения производителями.

Совершенной называют такую конкуренцию, участники которой, во-первых, заняты производством и продажей однотипного, тождественного товара, который по своим качествам не отличается от другого; во-вторых, каждый производитель может продать любое количество товара и не вызвать этим никакого изменения цен на конкурентном рынке, поскольку предполагается, что число производителей так велико и объем продукции каждого настолько мал, что это не повлияет на установившуюся равновесную цену.

С этой точки зрения **несовершенную конкуренцию** следовало бы назвать *молекулярной*, а нередко ее именуют просто монопольной конкуренцией. С принципиально иным положением, нежели при совершенной конкуренции, мы сталкиваемся на рынке несовершенной конкуренции, где доминирующую роль играют монополии

и олигополии. Располагая значительным объемом производства и продаж, последние могут договориться и назначить цену более высокую, чем та, которая определяется средними или предельными издержками. Однако в связи с этим, очевидно, спрос на товары должен уменьшиться. Применяется такая монопольно высокая цена, как правило, после ухода с рынка мелких и даже значительной части средних производителей, которые не в состоянии выдержать демпинговые цены, применяемые монополиями и олигополиями для завоевания абсолютного господства на рынке данного товара.

Таким образом, несовершенная конкуренция господствует на тех рынках, где производители могут влиять на установление рыночной цены, повышая либо понижая ее.

С учетом методов состязательности различают:

- 1) ценовую конкуренцию;
- 2) неценовую конкуренцию.

Ценовая конкуренция – такой способ борьбы соперников, при котором средством поражения противника служит снижение либо повышение цен.

Неценовая конкуренция предполагает применение иных экономических и по большей части внеэкономических методов (улучшение качества продукции, реклама изделий, физическое устранение конкурентов, порча или уничтожение их имущества и т. п.).

Ценовая конкуренция, которая ведется посредством сбивания цен, заставляет всех товаропроизводителей следовать единой линии хозяйственного поведения или руководствоваться общими «правилами». Говоря конкретнее, рыночное соперничество приводит к успеху, если товаровладелец заботится о том, чтобы сохранить и расширить производство, усовершенствовать его технику, организацию и технологию.

В российском законодательстве существует понятие **«недобросовестная конкуренция»**. Это особый правовой институт, не совпадающий с монополистической деятельностью. Понятие недобросовестной конкуренции не связано с ограничением конкуренции как характеристики состояния рынка, а лишь отражает ведение конкурентной борьбы нечестными, незаконными методами. К элементам недобросовестной конкуренции относятся:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить ущерб другим хозяйствующим субъектам;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа, места изготовления, потребительских качеств, свойств товара;

- противоправное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товара;
- получение, использование или разглашение информации, относящейся к коммерческой тайне, без согласия владельца.

Различные виды конкуренции оказывают разное воздействие на рыночные цены, как и на рынок вообще. Можно рассмотреть механизм рыночного саморегулирования, куда входят: рыночная цена; спрос, предложение и их соотношение; соперничество товаровладельцев (конкуренция). Их взаимосвязь такова: чем сильнее становится конкуренция среди продавцов, тем в большей мере предложение товаров с их стороны превышает спрос покупателей. В результате рыночная цена падает, что, естественно, ведет к свертыванию производства. Напротив, когда конкуренция среди продавцов ослабевает, то платежеспособный спрос населения начинает превосходить предложение товаров. Итогом становится возрастание цены, которое ведет к расширению производства продукции.

Конкуренция играет особую роль в том, чтобы на рынке поддерживалась равновесная цена. Значит, конкуренция среди продавцов, покупателей и между продавцами и покупателями выступает решающей силой, которая вызывает центростремительное движение рыночной цены к уровню равновесной ситуации.

Таким образом, наилучшие условия для эффективной экономики и рационального использования ограниченных ресурсов, которыми располагает общество, складываются тогда, когда конкуренция ничем не ограничивается. В связи с этим возникает вопрос: возможно ли какими-либо мерами со стороны общества и его государственных органов ослабить негативные моменты, связанные с несовершенной конкуренцией.

Многие ученые-экономисты связывают свои надежды с трояким осуществлением разного рода мер. Одна из них состоит в том, чтобы по возможности устранить препятствия для свободной конкуренции, доступа новых конкурентов в те отрасли народного хозяйства, которые заняты монополистами и олигополистами. Другая мера связана с активным проведением антимонопольной политики государством путем регулирования цен и взимания прогрессивного налога с монополий. Третья мера сводится к уменьшению размеров предприятий и фирм, разделению их на более мелкие, а также к запрещению слияний и объединений в крупные корпорации и концерны монополистического характера.

Из всего вышесказанного следует вывод, что конкуренция выполняет важную роль. Во-первых, она прокладывает дорогу ново-

му и прогрессивному. Во-вторых, благодаря соперничеству утверждаются общественно нормальные условия производства. В-третьих, разрушаются и устраняются с рыночной арены все неэффективные и отсталые хозяйства. Обобщенно об этом сказал лауреат Нобелевской премии по экономике Ф. Хайек: «Общества, полагающиеся на конкуренцию... успешнее других достигают своих целей. Вот вывод... замечательно подтвержденный всей историей цивилизации. Конкуренция... показывает, как можно эффективнее производить вещи»¹.

§ 8.2. Признаки свободного рынка (совершенная конкуренция). Типы рыночных структур (несовершенная конкуренция)

Говоря о рынках совершенной конкуренции, следует признать, что для современного рыночного хозяйства они несвойственны. Исследователи иногда относят к ним (с определенной долей относительности) рынки некоторых сельскохозяйственных продуктов. В то же время, несмотря на это обстоятельство, для выяснения характера и особенностей конкурентной борьбы в реальной экономике необходимо знать, что из себя представляет совершенная конкуренция (каковы ее признаки).

Любая экономическая система имеет в своем основании определенные принципы, которые, реализуясь на практике, превращаются в конкретные действующие факторы данной системы. Определенные факторы, или признаки, присущи и экономическому строю, базирующемуся на рыночных принципах хозяйственной деятельности.

Рынок совершенной конкуренции, который имманентен (внутренне присущ) экономической системе рыночного типа, характеризуют следующие факторы (признаки свободного рынка):

1. Свобода предпринимательской деятельности, основанная на естественном многообразии форм собственности и экономическом обособлении товаропроизводителей. Действие этого фактора обеспечивает неограниченное число участников свободной конкуренции, совершенно беспрепятственный доступ на рынок всем желающим и такой же выход из него (отсутствие любого рода пре-

¹ Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 7.

град). Любой субъект должен иметь право заниматься предпринимательской деятельностью либо прекращать ее по собственному желанию. Если у человека имеются сбережения и он хочет использовать их для организации какого-нибудь частного дела, то никто и ничто не должны быть ему в этом помехой. С другой стороны, любой обладатель денежного дохода, желающий воплотить свою потребность в спрос, имеет право купить необходимые ему товары и услуги.

2. Свободное перемещение (абсолютная мобильность) всех видов ресурсов национальной экономики, прежде всего трудовых, материальных, финансовых. Этот признак логически вытекает из предыдущего. В самом деле субъект, решивший заниматься предпринимательской деятельностью, может быстро отказаться от этого, если столкнется с трудноразрешимой проблемой приобретения сырья, материалов, рабочей силы, кредитов и т. п.

Таким образом, если первый фактор свободного рынка открывает свободу движения способностям человека и его денежному доходу, то второй фактор обеспечивает скорость этого движения, создает условия для свободной мобильности всех факторов производства.

Если субъект желает увеличить свой доход, вкладывая деньги в акции, облигации либо другие ценные бумаги, рассчитывать на это увеличение он сможет лишь в том случае, если в результате перемещения его капитала расширяется производство и возрастает объем продаж. Но это произойдет только тогда, когда фирма, продав субъекту акции или облигации, сможет быстро приобрести на вырученные денежные средства дополнительные ресурсы, в том числе новые технологии, талантливых специалистов, и расширить производство. Без работающего второго признака свободного рынка фирма объективно не в состоянии решить задачу увеличения производства и продаж товаров.

3. Полная информированность каждого участника экономической системы о сложившейся и складывающейся экономической ситуации на всех рынках. Любой субъект рыночной экономики (и потребитель, и производитель) интуитивно стремится к собственному равновесию в потреблении либо в производстве, т. е. старается как можно рациональнее выстроить линию собственного поведения. Для этого необходимо принимать экономические решения, соответствующие требованиям конкретной ситуации на рынках. Субъекту следует знать все и обо всем, что происходит на интересующих его рынках, либо он должен иметь возможность в любой момент времени узнать то, что его интересует. В противном случае

оптимальность принимаемых им решений может быть более чем сомнительной.

В широкой информации о рыночной конъюнктуре¹ на различные виды товаров и услуг нуждаются не только производители, но и потребители. Субъект, желающий приобрести акцию или облигацию какой-нибудь фирмы, захочет, естественно, узнать о ее экономическом положении: динамике нормы прибыли, росте продаж, доле на рынке или месте фирмы среди конкурентов, производственных и коммерческих «ноу-хау» и т. п. Получив соответствующую информацию о предполагаемых темпах инфляции, он может вообще отказаться от покупки ценных бумаг и вложить свои деньги в недвижимость либо потратить их на приобретение потребительских товаров повышенного спроса.

4. Отсутствие различий между одноименными товарами (отсутствие дифференциации товаров). Рассматривая на абстрактно-логическом уровне систему свободной конкуренции (т. е. рынок как бы в чистом виде), мы допускаем, что одноименные товары (например, утюги, стиральные машины и пр.) не различаются по качественным параметрам и не имеют товарных знаков, символов, фирменных этикеток и марок.

Если не допустить подобную абстракцию, то невозможно плодотворно исследовать функционирование механизма рынка, поскольку в противном случае совершенная конкуренция перестает быть совершенной и в анализ вторгаются побочные эффекты, затрудняющие рассмотрение рыночного механизма. На самом деле наличие всего лишь товарной марки ставит ее обладателя-продавца в привилегированное положение монополиста, давая ему возможность существенным образом воздействовать на механизм ценообразования на рынке одноименных продуктов. А это уже несвободный рынок.

5. Ни один из участников свободной конкуренции не в состоянии оказывать решающее влияние на решения, принимаемые другими участниками прежде всего в вопросах ценообразования на производимую продукцию. Дело в том, что в результате действия первого признака свободного рынка участников конкуренции настолько много, что конкретный вклад каждого из них в общий объем производимой продукции незначителен. Следовательно, отдельный производитель, если и вправе, то не в силах диктовать свою, отличную

¹ Конъюнктура – совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период; совокупность условий в их взаимосвязи, сложившаяся обстановка, положение вещей в какой-либо области.

от рыночной, более высокую цену предложения. На конкурентном рынке реальные уровни цен мало зависят от желаний отдельных субъектов экономики и устанавливаются рыночным механизмом в соответствии с объективным экономическим законом соотношения спроса и предложения (с законом ценности).

Таковы признаки свободного рынка – рынка, которого, подчеркнем, в реальной экономической действительности никогда не существовало и, видимо, никогда не будет существовать. Было бы заблуждением полагать, что где-то может функционировать некий идеальный рынок без таких «хронических заболеваний», как инфляция и монополизм, без вынужденной безработицы, активной роли государства в обеспечении социальной стабильности общества и условий для эффективного развития предпринимательства.

Рассмотренные признаки конкурентного рынка в силу их определения представляют собой больше абстрактную возможность, нежели реальную действительность. Они характеризуют лишь сущность рынка, раскрывают некое идеальное состояние рыночного механизма, к которому любой рынок может только приближаться, но никогда полностью не достигнет. Всякий рынок несет в себе элементы всех пяти признаков свободного рынка, но никогда не исчерпывает их полностью. Все данные признаки в полном объеме характерны только для несуществующего рынка совершенной конкуренции.

В современных условиях рынок в подавляющем большинстве отраслей является несовершенно конкурентным. Объективным условием этого стало развитие процесса концентрации и централизации производства, которое сопровождалось рядом крупных открытий в науке и технике и внедрением их в хозяйственную жизнь, что изменило методы и масштабы производства. На смену многочисленным мелким товаропроизводителям (которые соперничали между собой в условиях свободной конкуренции) пришли крупные производственные структуры. Этот процесс привел к изменению конкурентных отношений на рынке. Совершенная конкуренция начала уступать место другим ее видам и прежде всего несовершенной конкуренции. Появились фирмы-монополисты.

Несовершенная конкуренция случается тогда, когда не выполняется в полном объеме хотя бы один из признаков свободного рынка. В конечном итоге несовершенная конкуренция характерна для тех рынков, где производители могут повлиять на рыночную цену, повышая либо понижая ее. Различают три вида несовершенной конкуренции: *монополистическую конкуренцию*, *олигополию* и *монополию*, которые являются типами рыночных структур.

Монополистическая конкуренция – это такой тип рыночной структуры, в котором преобладают черты совершенной конкуренции и имеются отдельные элементы, характерные для чистой монополии. Теория монополистической конкуренции была разработана в 30-е гг. XX в. английским экономистом Дж. Робинсон и американским ученым Э. Чемберлином.

Монополистической конкуренции присущ ряд особенностей, которые отличают ее от совершенной конкуренции.

1. *Количество производителей (фирм) в отрасли.* Для монополистической конкуренции характерно присутствие в отрасли довольно значительного количества небольших по объему производства фирм, выпускающих однотипные, но не одни и те же товары. В отличие от совершенной конкуренции, при которой количество фирм-производителей исчисляется сотнями и тысячами, в отрасли с монополистической конкуренцией действует несколько десятков фирм. Из этого следует, что, во-первых, отдельная фирма производит лишь небольшую часть суммарного выпуска продукции отрасли, поэтому обладает ограниченными возможностями влиять на рыночную цену товара; во-вторых, исключается возможность сговора фирм и картелизации отрасли; в-третьих, каждая фирма практически независима в своих решениях и не учитывает возможную реакцию других конкурирующих фирм.

2. *Дифференциация товара.* При монополистической конкуренции товаропроизводители имеют определенную возможность выпускать товар, не схожий с производимым конкурентами. К примеру, все кондитерские фабрики выпекают печенье, но продукция одной из них отличается от товаров других фабрик по ингредиентам, вкусу, упаковке, названию. Подобное различие получило название дифференциации товара. Под дифференцированным продуктом понимается такой продукт, качественные характеристики которого отличаются от производимого конкурентом. Дифференцированный продукт может включать группу каких-либо товаров, достаточно схожих, чтобы называться одним товаром (например, печеньем), но и столь отличных друг от друга (к примеру, «Привет», «Курабье», «Овсяное» и т. п.), чтобы производитель каждого из них имел некоторую возможность влиять на цену своего товара. В условиях дифференциации продукции отдельный производитель обладает ограниченной монопольной властью над собственным товаром, т. е. может повышать его цену, даже если остальные производители подобного товара не делают этого, без риска потерять рынок сбыта.

К причинам дифференциации товара следует отнести:

а) разное качество изготавливаемого продукта из-за различий в технологии, видах используемого сырья, дизайна и т. п.;

б) различные условия реализации товара: быстрое обслуживание, доставка на дом, продажа в кредит и пр.;

в) различия в географическом местоположении товаропроизводителя (например, небольшая закусочная может успешно конкурировать даже с крупными ресторанами, если расположена на бойком месте и работает круглосуточно);

г) влияние рекламы, применение торговых и товарных знаков, использование различной упаковки.

3. *Неценовая конкуренция.* При монополистической конкуренции отдельные производители используют в конкурентной борьбе такие неценовые факторы, как реклама, изменение качественных характеристик товара и условий продажи продукции. Это становится возможным вследствие специфики данного типа рыночной структуры: поскольку товаропроизводители выпускают дифференцированный продукт, товар каждого из них оказывается восприимчивым к неценовым факторам.

4. *Свобода входа на рынок и выхода из него.* В условиях монополистической конкуренции вход фирм на рынок данного вида продукции относительно свободный, поскольку размеры фирм невелики и возможность снижения издержек за счет положительного эффекта масштаба производства у них небольшая. Однако, в отличие от совершенной конкуренции, при которой наблюдается абсолютная свобода входа на рынок, при монополистической конкуренции дополнительные расходы, связанные с необходимостью выделить свой товар (например, за счет рекламы), могут стать барьером для входа новой фирмы в отрасль.

Таким образом, основными чертами, присущими монополистической конкуренции (как виду несовершенной конкуренции и типу рыночной структуры), являются следующие:

- в отрасли присутствует достаточное число фирм, каждая из которых конкурирует со значительным количеством соперничающих товаропроизводителей и поэтому не учитывает их возможную реакцию на изменение цены своего товара;

- фирмы отрасли производят дифференцированный товар, вследствие чего каждая из них имеет возможность в определенных пределах менять цену продаваемого товара;

- существует довольно свободный вход иных производителей на рынок данного товара и выход из него.

Олигополия – это такой тип рыночной структуры, когда на рынке данного товара доминируют несколько крупных фирм.

Многие ученые придерживаются той точки зрения, что монополистическая конкуренция как тип рыночной структуры удачно вписывалась в реалии 30-х гг. XX в., но мало соответствует современной экономике развитых стран. Как показывают исследования, в основных отраслях хозяйства развитых в экономическом отношении государств мира главенствующая роль принадлежит небольшим фирмам (от трех до десяти), а не десяткам, как при монополистической конкуренции. Эти фирмы (олигополисты) обладают достаточной способностью воздействовать на цену товара, но в то же время испытывают воздействие конкурентов. Вход новых фирм в подобную отрасль затруднен, что отличает олигополию от монополистической конкуренции.

Считается, что олигополистическая рыночная структура в настоящее время превалирует в отдельных отраслях экономики развитых стран. Олигополию характеризуют следующие признаки:

1. В отрасли находится несколько соперничающих фирм-товаропроизводителей.

2. Доступ на рынок значительно затруднен. Барьером служит величина капитала, необходимого фирме для внедрения в эту сферу деятельности, а также контроль уже действующих на рынке фирм за применяемой техникой и технологией производства.

3. В отрасли имеется хотя бы одна крупная фирма, которая считает, что ее действия не останутся без ответной реакции со стороны конкурентов, следовательно, олигополисты тщательно следят за действиями друг друга и должны своевременно принимать нужные решения, тщательно взвешивая их последствия.

4. Фирмы-олигополисты могут производить как дифференцированный, так и однородный (гомогенный) продукт.

5. Доступ к экономической информации фирм-конкурентов существенно затруднен.

Многие экономисты пытаются найти общие принципы деятельности фирм-олигополистов. Исследователи выделяют две общие характеристики ценообразования в условиях олигополии. Во-первых, цены при олигополии отличаются меньшей чувствительностью, более «жесткие», не так быстро и значительно меняются, как при других типах рыночных структур. Во-вторых, если цены все же меняются, то чаще всего фирмы делают это одновременно.

При олигополии цены не меняются непрерывно с ростом или снижением спроса на товар и его предложения, как это наблюдается при совершенной конкуренции, они отличаются «жесткостью».

Разумеется, в ответ на резкое удорожание используемых ресурсов или значительное увеличение спроса на товар фирма-олигополист повысит цену товара. Но обычно она делает это дискретно (время от времени) и на значительную величину. Неизменность, «жесткость» цен наблюдается в основном при циклических и сезонных изменениях спроса на товар. Вероятность подобных циклов и их воздействие на объемы продаж хорошо известны олигополистам. Как показывает практика, фирмы-олигополисты, столкнувшись с циклическим либо сезонным изменением спроса, предпочитают удерживать цену товара постоянной, варьируя при этом объемы производства и продаж.

Что касается второй причины «жесткости» цен при олигополии (издержек, связанных с изменением цен), то надо иметь в виду следующие обстоятельства. Как правило, изменение цен сопровождается для фирмы довольно значительными издержками (расходами): фирма вынуждена менять ценники, уведомлять всех своих покупателей об изменении цен, корректировать договоры с оптовиками, выплачивать штрафы за нарушение взятых ранее обязательств и т. п. Кроме того, частое изменение цен будет отталкивать покупателей, снизит интерес к товару, производимому фирмой, со стороны розничной торговли, что также сулит фирме определенные потери. В этой связи олигополист заинтересован в сохранении цен при изменении (в определенных пределах) объема выпуска и продаж товара.

В течение многих лет экономисты пытаются теоретически обосновать «жесткость» цен и их практически одновременное изменение фирмами-олигополистами. Главная сложность на этом пути состоит в необходимости для каждого производителя учитывать непредсказуемую и труднопрогнозируемую реакцию на его действия со стороны конкурентов.

Теоретическому обоснованию в некоторой степени поддается поведение фирм, если между ними существует тайное либо открытое соглашение о совместных действиях. Смысл соглашений фирм состоит в определении равновесной монопольной цены, объемов суммарного выпуска продукции всей отрасли и доли каждой фирмы в общем производстве товара. Однако любое объединение фирм-олигополистов подвержено воздействию центробежных сил: несмотря на достигнутые соглашения, каждый его участник, как правило, стремится тайно увеличить получаемую прибыль прежде всего за счет нарушений условий о доле в суммарном производстве. Кроме того, фирмы используют неценовые методы конкуренции (к примеру, рекламу), что также влияет на объемы продаж фирмы, изме-

няя обусловленные доли суммарного выпуска продукции и подрывая тем самым достигнутые договоренности.

Таким образом, в олигополистической отрасли всегда взаимодействуют две взаимоисключающие тенденции. С одной стороны, производители заинтересованы в проведении совместных действий и достижении договоренности о разделе рынка, поскольку это сулит получение монопольной прибыли. С другой стороны, эгоистическое стремление каждой фирмы к достижению сверхприбыли за счет своих конкурентов отталкивает их друг от друга. Взаимная подозрительность затрудняет проведение совместной ценовой политики. Это дало возможность американскому экономисту В. Феллнеру обосновать критерии возможности совместных действий фирм-олигополистов в целях получения максимальной прибыли. С его точки зрения, относительная величина стремления фирм к объединению или разъединению меняется в каждой отрасли приблизительно одинаково в зависимости от особенностей фирм, отраслей и выпускаемого продукта. Отдельные критерии такого поведения фирм-олигополистов, по мнению В. Феллнера:

1. Тенденция к совместным действиям выше в отрасли, в которой фирмы выпускают однородный товар, чем в отраслях, производящих дифференцированную продукцию.

2. Тенденция к совместным действиям выше в отраслях с небольшим числом фирм, нежели в отраслях, где действует большое их количество.

3. В отрасли, переживающей период экономического подъема, тенденция к совместным действиям фирм выше, чем в отрасли, где наблюдается сокращение производства.

4. Если в отрасли имеется одна лидирующая фирма, то тенденция к совместным действиям в ней выше, нежели в отрасли, где сосуществуют несколько одинаковых фирм. В этом случае ведущая фирма играет роль лидера: она устанавливает цену товара, а остальные фирмы отрасли молчаливо следуют за ней, поскольку понимают, что фирма-лидер продает товар по цене, обеспечивающей максимально возможную в данных экономических условиях прибыль. Попытки же «обойти» фирму-лидера за счет изменения цен могут привести к потерям у конкурентов из-за возможной ответной реакции лидирующего товаропроизводителя.

5. Чем меньше фирм отрасли применяют неценовые методы конкуренции, тем выше тенденция к совместным действиям фирм.

6. Тенденция к совместным действиям выше в тех отраслях, где выше барьеры на пути вхождения новых фирм в отрасль.

Итак, олигополии составляют значительную часть рыночных структур современной экономики развитых стран. В этой связи разработка теории олигополии является важным направлением современной экономической науки.

Монополия – это такой тип рыночной структуры, при котором на рынке данного товара имеется только один товаропроизводитель, обладающий исключительным правом его производства и продажи. Монополии как виду несовершенной конкуренции и типу рыночной структуры свойственны следующие условия:

1) выпуск товаров всей отраслью контролируется лишь одним продавцом этого товара (который называется монополистом. Иными словами, фирма-монополист является единственным производителем товара и олицетворяет собой всю отрасль);

2) производимый фирмой-монополистом товар является особым в своем роде и не имеет близких, родственных заменителей. Соответственно, спрос на товар при изменении цен на товары иных отраслей меняется незначительно, поэтому перекрестная эластичность спроса монополизированного товара и продуктов других отраслей очень низкая;

3) фирма-монополист в состоянии самостоятельно в определенных пределах менять цену реализуемого товара в любом направлении¹;

4) монополия полностью закрыта для входа в отрасль новых фирм. Несомненно, прибыль, получаемая фирмой-монополистом, будет привлекать в отрасль иных товаропроизводителей. Поэтому монополист обеспечит равновесие на данном рынке только в том случае, если он сможет удерживать контролируемую им отрасль от проникновения в нее иных фирм. Препятствия, которые выдвигает монопольный товаропроизводитель на пути вхождения в отрасль других фирм, называются **входными барьерами**.

¹ Обычно существуют типичные заблуждения в отношении принципов деятельности монополии. Во-первых, бытует мнение, что фирма монополист может установить любую цену на монопольно продаваемый ею товар. Однако цена производимого монополистом товара зависит от спроса на этот товар и при заданном объеме продаж имеет вполне конкретную величину. Во-вторых, считается, что монополист реализует с максимальной прибылью каждую единицу своего товара. Напротив, монополист максимизирует суммарную прибыль, как правило, за счет расширения объемов производства. В-третьих, с точки зрения обывателя, монополист обязательно имеет прибыль. Однако успехи монополиста всецело зависят от объективной рыночной ситуации: изменение спроса, рост издержек в связи с увеличением цен ресурсов могут привести к ситуации, когда он будет нести убытки. Следовательно, монополизация отрасли вовсе не означает, что монополист «застрахован» от убытков и всегда будет иметь прибыль.

Барьеры подразделяются на естественные и искусственные.

Естественные барьеры возникают в следующих случаях:

а) если какой-то фирме или группе фирм удается добиться низких средних издержек (расходов в расчете на единицу продукции), что дает возможность вытеснить остальных товаропроизводителей из данной отрасли;

б) когда условия спроса на товар на данном рынке позволяют удержаться в отрасли только одной фирме;

в) возникновения сложности вхождения в отрасль (монополизированные отрасли, как правило, имеют значительный объем выпуска продукции, поэтому новой фирме для входа в отрасль необходимо осуществить довольно значительные вложения, подготовить квалифицированные кадры, создать систему сбыта продукции и т. п. Это зачастую приводит к серьезным затратам, что останавливает потенциальных производителей данного товара).

Искусственно создаваемые барьеры могут возникнуть чисто институциональным путем, например, вследствие действий правительства. В частности, гарантирование патентных прав на изобретения, предоставление особых привилегий (различного рода лицензий и т. п.), обеспечение секретности отдельных разработок, контроль над расходованием важных стратегических сырьевых ресурсов могут создать условия отдельным фирмам для монополизации всей отрасли. Другая природа искусственных барьеров – нечестные целенаправленные действия самих фирм-монополистов (угроза силой потенциальным конкурентам, давление на владельцев ресурсов и т. п.).

Существуют практически непреодолимые препятствия для получения достоверной экономической информации субъектами рынка.

В связи с тем, что монополист обязательно сокращает объемы производства ниже потенциально возможных ради получения монопольной прибыли, для данного типа рыночной структуры характерно неэффективное использование экономических ресурсов.

Как правило, безраздельное господство монополий на рынке в современных условиях встречается редко. Чаще всего они возникают в коммунальном хозяйстве, монополизировав в своих руках снабжение газом, электроэнергией, обеспечение телефонной связью и т. д. Их деятельность контролируется государством и органами местного самоуправления.

§ 8.3. Монополизм в экономике. Общие основы антимонопольной политики государства

В ходе анализа системы свободной конкуренции и рыночного механизма был рассмотрен конкурентный рынок в чистом виде, которого в реальной экономической действительности не существует. Хозяйственная практика всегда значительно богаче, сложнее и разнообразнее, чем любые теоретические построения (например, система свободной конкуренции). Это разнообразие проявляется в постоянном возникновении в экономике отношений монополизации и монопольным влиянии на конкурентный рынок.

В самом широком смысле слова под **монополией** понимается исключительное право кого-либо на что-либо. Применительно к экономическим явлениям различают следующие **типы** монополий:

а) *собственно монополия* – наличие на каком-либо конкретном рынке единоличного производителя-продавца (чтобы стать монополистом, достаточно лишь осуществлять такой объем производства и продаж, который обеспечивает полный контроль ситуации на рынке);

б) *олигополия* – это рынок небольшого числа производителей-продавцов, как правило, однородного товара (примером могут быть крупнейшие производители автомобилей в США или Японии. В каждой из этих стран существует сравнительно небольшое число фирм-автогигантов);

в) *монопосония* – это рынок единоличного покупателя-потребителя какого-либо конкретного товара (в качестве примера – исключительное право государства на закупку военной техники и вооружения, производимых по его заказу на предприятиях, в том числе и негосударственного сектора экономики);

г) *двусторонняя монополия* – рынок единоличного продавца и единоличного покупателя (например, организация государством производства и потребления общественных товаров: охрана общественного порядка, защита государственных границ, национальная оборона, государственное управление, национальные сети коммуникаций).

Основные типы монополий выступают в конкретных **формах**:

1. *Монополии, связанные исключительно с процессом концентрации производства.* В ходе острой конкурентной борьбы между многими тысячами обособленных товаропроизводителей в эпоху свободной конкуренции часть из них, имевших худшие условия производства продукции, разорялась. Их средства производства и доля в общем объеме продукции сосредоточивались в руках

отдельных товаропроизводителей с лучшими условиями производства. В результате подобной эволюции в определенных отраслях экономики основная часть производства и продаж стала осуществляться немногими или даже одним товаропроизводителем, т. е. возникла монополия.

Появление на конкурентном рынке монополиста-производителя приводит к значительному снижению эластичности предложения. Возникает ситуация, когда предложение товара или услуги все в меньшей степени зависит от их продажной цены, рост которой может вовсе и не оборачиваться увеличением производства и предложения.

2. *Технологические олигополии* – крупные предприятия (объединения), где сама технология требует достаточно высокого уровня концентрации производства (авиастроение, судостроение, металлургия, угольная промышленность и т. п.). Например, технология выплавки стали требует объединения нескольких различных производств и их звеньев. Другими словами, достаточно высокий уровень концентрации данного производства и есть самый оптимальный.

3. *Монополии, основанные на дифференциации продукции*. Наличие товарной марки или специальной маркировки дает исключительное (монопольное) право товаропроизводителю воздействовать на цену своих марочных товаров. Это влияние на цену осуществляется, как правило, в сторону ее повышения, пока обладатель другой марки или фирменного знака на одноименный товар не «отвоюет» с помощью более качественной марочной продукции на свою сторону часть покупателей-приверженцев прежнего товаропроизводителя.

4. *Монополии, связанные с лидерством в НТП*. НТП – неуничтожимый и неустрашимый естественный процесс, где одни авторы достижений вырываются вперед, становясь лидерами, другие – уступают им лидерство. Те фирмы, которые приобретают патенты на новейшие изобретения и внедряют их в производство, являются победителями в сфере научно-технического соперничества. Они и становятся временными монополистами – собственниками каких-либо открытий, эффектов, изобретений, методик и т. п. Это позволяет им предлагать к продаже одноименные товары по меньшей цене предложения, устраняя таким образом конкурентов и монополизирова рынок.

5. Обширная зона *государственной естественной монополии*. В экономической системе всегда имеются такие сферы хозяйствования, где только государство может и должно обладать исключительным правом организации всей экономической деятельности.

Государственная естественная монополия распространяется на три сферы:

- денежный рынок и всю связанную с ним инфраструктуру¹;
- область производства и реализации общественных товаров;
- ограниченный круг рынков, где продаются товары неэластичного спроса (соль, сахар, спички, хлеб, табачная и алкогольная продукция и пр.).

6. *Тотальное (всеобщее) господство командно-административной системы и практически полное огосударствление хозяйственной жизни общества.* В этом случае на всех рынках действует двусторонняя монополия, зажавшая в тиски и производителей, и потребителей. От такой формы монополии особенно сильно страдают конкретные люди, потребители, поскольку им предписывается жить не только в условиях тотального дефицита, но и еще и безальтернативности в выборе той или иной продукции: покупать приходится лишь то, что имеется в продаже, а не то, что хотелось бы приобрести, даже по более высокой цене.

Анализ всех шести форм монополий показывает, что существует по крайней мере три зоны естественной монополии, которые не должны становиться объектом демополизации: технологические олигополии, монополии, связанные с лидерством в НТП, и государственные естественные монополии. Именно они определяют границы демополизации в любой экономике (они же являются сферой применения планирования и административных методов управления).

В зависимости от организационного оформления выделяют следующие **виды** монополий:

- пул (от англ. *pool* – «общий котел») – это монополия, особый вид картелей, отличающаяся тем, что прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции;
- корнер (от англ. *to corner* – «загнать в угол») – простейшая форма объединения предпринимателей для скупки какого-либо товара или акций в целях последующей спекулятивной перепродажи;
- ринг (от англ. *ring*) – кратковременное соглашение предпринимателей, нацеленное на получение прибыли путем скупки какого-либо товара на рынке и последующей его перепродажи по повышенным ценам;

¹ Инфраструктура – составные части общего устройства экономической жизни, носящие подчиненный, вспомогательный характер и обеспечивающие нормальную деятельность экономической системы в целом.

– конвенция (от лат. *conventio* – договор, соглашение) – договор между предпринимателями обычно одной отрасли по какому-либо специальному вопросу (прибыль, уровень цен и т. п.)¹;

– картель (от фр. *cartel*) – объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежа и т. д., сохраняя при этом производственную и коммерческую самостоятельность;

– синдикат – вид монополии, объединение предпринимателей, которое берет на себя осуществление всей коммерческой деятельности (определение цен, сбыт продукции) при сохранении производственной и юридической самостоятельности входящих в него предприятий;

– трест (от англ. *trust*) – объединение предпринимателей, характеризующееся тем, что входящие в него предприятия полностью теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность и подчиняются единому управлению;

– концерн (от англ. *concern*) – объединение многих промышленных, финансовых и торговых предприятий (различных, но взаимосвязанных отраслей промышленности, транспорта, сферы услуг и финансовой сферы), формально сохраняющих самостоятельность, но фактически подчиненных финансовому контролю и руководству господствующей в объединении группы крупнейших предпринимателей;

– конгломерат (от лат. *conglomeratus* – собранный, скопившийся) – вид монополии, который объединяет предприятия, принадлежащие к различным отраслям экономики и не связанные прямой производственной кооперацией (этот вид монополий называют еще диверсифицированный концерн);

– консорциум (от лат. *consortium* – соучастие, сотоварищество) – монополия, временное соглашение между несколькими банками или промышленными предприятиями для совместного размещения займов, проведения финансовых или коммерческих операций большого масштаба, осуществления крупного промышленного строительства;

– комбинат (от лат. *combinare* – соединять, сочетать) – объединение промышленных предприятий разных, но технологически взаимосвязанных между собой производственных отраслей, в котором продукты одного предприятия служат сырьем, полуфабрикатами или вспомогательными материалами для другого.

¹ Пул, корнер, ринг и конвенцию обычно относят к простейшим видам монополий.

Власть и могущество монополий экономически реализуются в получении высоких прибылей путем дискриминации потребителей и монополистической эксплуатации рынка.

К основным **способам получения монополиями сверхприбыли** относят:

- 1) удержание монопольно высоких цен;
- 2) сокращение производства в целях снижения издержек производства. Последующее за этим общее сокращение предложения производимых монополиями товаров и услуг даже при стабильном спросе на них способствует удержанию цен на требуемом для монополий уровне. В результате сокращение производства также влияет на то, чтобы цена сохранялась на монопольно высоком уровне;
- 3) создание в обществе тотального дефицита. Это с неизбежностью приводит к нормированному распределению и продаже по высоким ценам создаваемой монополиями продукции. Таким образом, монополии всячески стремятся к неуклонному расширению списка товаров неэластичного спроса;
- 4) прямое уничтожение части произведенной продукции. Это ведет к неэластичности товарного предложения, следовательно, к возможности удерживать цены на высоком уровне;
- 5) стандартизацию и унификацию продукции. Монополии заинтересованы в ограничении выпуска того или иного товара одной моделью либо несколькими модификациями. Цель при этом одна: потребитель, купив у монополиста определенный товар, оказывается навсегда «прикованным» к производителю, поскольку других моделей вообще не существует.

Отсюда следует вывод, что установление монополиями цен на монопольных рынках – явление недопустимое. Оно чревато резким сокращением объемов производства, ростом цен, снижением народнохозяйственной эффективности всего общественного производства. В итоге падает жизненный уровень людей, обостряются социальные противоречия. Ситуация в экономике и в обществе в целом дестабилизируется.

Свободное ценообразование следует допускать только на конкурентных рынках. На рынках же чистой монополии свободному ценообразованию должна предшествовать активная деятельность по демополизации соответствующих экономических структур. Другими словами, либерализация рынков должна предшествовать либерализации цен (чего не произошло в России в начале 90-х гг. XX в.).

Антимонопольная деятельность должна входить в круг важнейших обязанностей любого государства. Появление монополий

в экономике – процесс регулярный, поскольку главным отрицательным социально-экономическим последствием конкурентной борьбы является тенденция к образованию монополистических объединений. В этой связи антимонопольная деятельность государства должна представлять собой не какую-то программу, рассчитанную на определенный срок, а долговременную политику, смысл которой состоит в непрерывной, целенаправленной работе соответствующих государственных структур не столько по ограничению монополистической эксплуатации рынков, сколько по ликвидации самих экономических и других условий, порождающих те или иные монополии.

Целью антимонопольной политики государства является обеспечение лучших условий для работы рыночного механизма, повышения общего конкурентного тонуса всей экономики. А без этого не создать высокорезультативного народного хозяйства, не выйти на более высокий уровень жизнеобеспечения населения. Однако антимонопольная деятельность государства имеет и свои объективные границы. Таковыми является зона естественной монополии, которая не может стать объектом демополизации. Разрушению подлежат лишь те монопольные структуры в экономике, которые выходят за рамки естественной монополии.

Антимонопольная политика государства – это его деятельность, направленная, с одной стороны, на ограничение влияния на экономические процессы существующих монополий, с другой стороны, на недопущение появления в экономике страны новых монополий. Антимонопольная политика государства включает:

- запрет на ограничение самостоятельности предприятий и предпринимателей в области производства и реализации товаров и услуг;
- запрет на установление исключительных условий для деятельности отдельных хозяйствующих субъектов;
- отмену монополистических соглашений;
- запрет конкурирующим фирмам договариваться о ценах;
- контроль на рынке ценных бумаг за приобретением акций конкурирующих фирм;
- запрет действий, относящихся к недобросовестной конкуренции;
- разделение компаний-монополистов;
- стимулирование развития малого и среднего бизнеса;
- контроль над процессами создания, реорганизации и ликвидации хозяйствующих субъектов;

– контроль над ходом приватизации предприятий-монополистов со стороны федеральных антимонопольных органов.

Осуществление этих мероприятий позволит привести антимонопольное законодательство Российской Федерации в соответствие со сложившейся в нашей стране экономической ситуацией. Без эффективно работающего законодательства демополизация экономики и в целом антимонопольная государственная деятельность слабо осуществимы.

Контрольные вопросы:

1. Сформулируйте понятие конкуренции.
2. Раскройте признаки свободного рынка (совершенная конкуренция).
3. Назовите основные типы рыночных структур.
4. Что такое монополизм в экономике?
5. Опишите направления антимонопольной политики государства.

РАЗДЕЛ 3. МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 9. Понятие и экономическое содержание макроэкономического анализа

§ 9.1. Макроэкономические показатели

§ 9.2. Система национальных счетов

§ 9.1. Макроэкономические показатели

Наиболее важные макроэкономические процессы измеряются и оцениваются с помощью макроэкономических показателей в процессе макроэкономического анализа. Основными макроэкономическими показателями являются:

- 1) уровень цен;
- 2) уровень инфляции;
- 3) процентная ставка;
- 4) занятость;
- 5) безработица;
- 6) национальные доходы;
- 7) национальные расходы;
- 8) группа показателей конечных товаров и услуг в макроэкономике (ВНП, ВВП, чистый национальный продукт (ЧИП), национальный доход (НД), чистое экономическое благосостояние);
- 9) национальное богатство;
- 10) экономическая мощь государства.

Среди отмеченных показателей наилучшим индикатором «здоровья» макроэкономики считается объем годового совокупного производства конечных товаров и услуг, называемый ВНП.

ВНП измеряется на основе цен товаров и услуг, входящих в его состав. Он имеет реальное (физический объем товаров и услуг) и номинальное (денежная оценка) измерения.

Уровень цен, на основе которого измеряется ВНП, называется индексом Пааше.

С помощью индекса Пааше находят соотношение между номинальным и реальным ВНП, называемое дефлятором ВНП:

$$Y_{pt} = \frac{\sum_{i=1}^k P_{it} q_i}{\sum_{i=1}^k P_{it-1} q_i} \times 100\% = IPD = \frac{GNP_n}{GNP_r}$$

где Y_{pt} – индекс цен Пааше; IPD – дефлятор; P_i и P_{it-1} – цены i -го товара в году t и $t-1$; q_i – количество i -го товара или услуги, входящих в «корзину» ВВП в году $t-1$; GNP_n – номинальный ВВП; GNP_r – реальный ВВП.

Номинальный ВВП отражает объем производства, выраженный в ценах, существовавших на момент времени, когда этот объем был произведен. Реальный ВВП – это скорректированный с учетом инфляции или дефляции показатель ВВП, выраженный в денежных единицах по неизменному курсу. «Корзина» ВВП – это все конечные товары и услуги в их физическом выражении и в определенных количествах, входящие в ВВП.

Метод индекса Пааше широко применяется для целей специального анализа, например, для измерения динамики цен в производстве, сфере потребительских товаров, сфере внешнеэкономических связей. Так, с его помощью рассчитывается индекс потребительских цен на основе «корзины» наиболее потребляемых товаров и услуг. Этот индекс позволяет сравнивать стоимость покупок потребительских товаров и услуг домохозяйствами в текущем и базовом годах. Считается, что этот индекс указывает на инфляцию, если он больше 100 %, и на дефляцию, если он меньше 100 %.

Инфляция является макроэкономическим процессом и измеряется с помощью показателя уровня инфляции (Y):

$$Y = \frac{\text{Индекс цен текущего периода} - \text{Индекс цен прошлого периода}}{\text{Индекс цен прошлого периода}} \times 100 \, \%. \quad (1)$$

Процентная ставка выражает цену предоставляемого кредита (или плату за кредит). Существует множество процентных ставок (их разнообразие определяется совокупностью предпринимательских рисков), но общий закон их движения можно сформулировать следующим образом: как бы ни различались процентные ставки, если макропредложение денег уменьшается, то процентные ставки увеличиваются, и наоборот (при условии нейтральности всех остальных факторов макроэкономики). Из этого закона следует, что можно говорить о наличии единой макроэкономической процентной ставки, вбирающей в себя все особенные ставки конкретных микрорынков. Различают номинальные процентные ставки (фактические) и реальные (фактические ставки, скорректированные на уровень инфляции). Их взаимосвязь такова:

$$r \% = i \% - Y_p \%, \quad (2)$$

где $r\%$ – реальная процентная ставка; $i\%$ – номинальная процентная ставка; Y_p – общий уровень цен.

Занятость выражает численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу. Безработица характеризует численность взрослого трудоспособного населения, которое не имеет работы и находится в ее поисках. Все трудоспособное население обычно делят на экономически активное и неактивное. Экономически активное население – это все, кто может трудиться и трудится, занимается домашним хозяйством, ведет самостоятельное дело, ищет работу. На практике невозможно добиться занятости всего населения. Существуют увольнения, поиски работы, переезды на новое место жительства и другие факторы мобильности занятых.

В связи с этим безработицу делят на фрикционную и структурную. *Фрикционной* называют безработицу, связанную с объективно необходимым движением рабочей силы (экономически активного населения). *Структурной* – безработицу, которая вызвана несоответствием структуры спроса на труд и структуры рабочей силы. Когда в стране имеется только фрикционная и структурная безработица, то говорят, что достигнута полная занятость (максимальный уровень занятости).

Существует еще и *циклическая* безработица. Она образуется в результате спада производства (фаза кризиса в экономическом цикле), когда претендентов на рабочие места больше, чем количество рабочих мест. Циклическую безработицу исчисляют как разницу между числом занятых на данный период времени и числом рабочих, которых можно было бы обеспечить рабочими местами при потенциальном уровне ВВП. Под потенциальным ВВП понимают такой уровень выпуска товаров и услуг, при котором обеспечивается докризисная загрузка производственных мощностей при полной занятости.

Для исчисления уровня безработицы наиболее часто используют показатель нормы безработицы:

$$\text{Норма безработицы} = \frac{\text{Численность безработных}}{\text{Численность населения} - \text{Неактивное население}} \times 100 \, \%. \quad .$$

Национальные доходы – это все виды вознаграждений, присваиваемые собственниками факторов производства как результат их участия в производстве и распределении национального продукта. Наиболее важными видами национальных доходов являются:

- заработная плата наемных работников (W_n);
- рентные платежи (R);
- процент (INT);
- доход от собственности некорпоративного предпринимательского сектора (IPR);

- налог на прибыль корпораций (Tnk);
- дивиденды (DIV);
- нераспределенная прибыль корпораций ($UPRk$);
- амортизация (условно относится к доходам) (A);
- косвенные налоги на бизнес (условно относятся к доходам) (Tnb).

Национальные расходы – это все виды затраченных расходов, необходимых для создания конечных товаров и услуг, развития производства (инвестирования) и потребления. Основные виды национальных расходов:

- личные потребительские расходы (C);
- валовые частные внутренние инвестиции (Iq);
- государственные закупки товаров и услуг (G);
- чистый экспорт (рассчитывается как разность экспорта и импорта) (Xn).

Существуют также особые потоки доходов и расходов, которые не входят в состав ВВП и не влияют на его величину. Это потоки:

- 1) промежуточных продуктов (они предназначены для дальнейшей обработки и переработки либо для перепродажи, не попадают на рынки конечных товаров и услуг);
- 2) финансовых ресурсов (трансфертов, налогов, кредитов, платежей и т. д.);
- 3) продаж поддержанных вещей и перепродаж товаров текущего производства.

Все эти потоки не включаются в состав ВВП во избежание повторного счета стоимости, искажающего истинный объем созданных за год конечных товаров и услуг. Сумма ВВП и промежуточного продукта полезна для специального анализа межотраслевых потоков в макроэкономике и называется валовым макроэкономическим оборотом. Так, структура валового макроэкономического оборота представлена в балансе «затраты – выпуск» (построена лауреатом Нобелевской премии по экономике В. Леонтьевым).

ВВП может быть определен путем суммирования всех доходов макроэкономики (ВВП по доходам) и путем суммирования всех расходов (ВВП по расходам). Это возможно потому, что существует баланс между суммой расходов и суммой доходов, на которые распределяются элементы ВВП.

Кроме ВВП нередко используют показатель ВВП. Это показатель национального объема производства, который включает продукцию и услуги, произведенные внутри страны с использованием факторов производства, применяемых внутри данного государства. Таким образом, ВВП, в отличие от ВВП, не включает поступлений

от международных операций. Применение показателя ВВП по сравнению с ВВП считается более предпочтительным при международных сопоставлениях уровней развития экономик различных государств, измерении национального благосостояния, сравнении уровней производительности труда.

Если идти по пути конкретизации макропоказателей от ВВП до располагаемого дохода, то можно получить ряд соотношений:

- 1) $GNP = C + Iq + G + Xn$;
- 2) $CNP = GNP - A = C + Iqc + G + Xn$;
- 3) $NI = CNP - Tnb = Wn + R + INT + IPR + Tnk + DIV + UPRk$;
- 4) $PI = NI - SI - Tnk - UPRk + TP$;
- 5) $DI = PI - Ti = C' + S$,

где GNP – ВВП; C – потребление; Iq – валовые внутренние частные инвестиции; G – государственные расходы; Xn – чистый экспорт; CNP – чистый национальный продукт; A – амортизация; Iqc – чистые инвестиции (накопление); Tnb – косвенные налоги на бизнес; Wn – заработная плата наемных работников; R – рентные платежи; INT – процент; IPR – доходы от собственности; Tnk – налоги на прибыль корпораций; DIV – дивиденды; $UPRk$ – нераспределенные прибыли корпораций; NI – национальный доход; PI – личный доход; SI – взносы на социальное страхование; TP – трансфертные платежи (обратные денежные потоки от получателя к их плательщику); DI – располагаемый доход; Ti – индивидуальные налоги; C' – фактическое потребление; S – сбережения домохозяйств.

Однако при всем информационном богатстве ВВП по нему нельзя получить общую оценку качества жизни и уровня благосостояния в данной стране. Существуют такие факторы качества жизни, которые невозможно измерить через ВВП, например, качество конечной продукции, состав и распределение совокупного выпуска продукции, эффективность выпуска товаров, объем нерыночных операций (производство продуктов без их рыночной реализации), наличие свободного времени, состояние окружающей среды, качество урбанизации (городской среды), объем теневой экономики и др. Все это привело к необходимости использования специального показателя «чистое экономическое благосостояние» (ЧЭБ). Это экспертный показатель, корректирующий величину ВВП на действие указанных факторов с плюсом (если качество жизни растет) и минусом (если качество жизни ухудшается).

Нередко та или иная страна обладает большими возможностями для своего развития, но слабо их использует. Для оценки этих

возможностей используют показатель богатства, принадлежащего стране. Национальное богатство – это совокупность ресурсов как в своем естественном происхождении, так и в обработанном виде, принадлежащих собственникам данной страны и накопленных в течение всего времени функционирования национального хозяйства.

При этом совокупная экономическая мощь страны измеряется с помощью специальных приемов объединения валового национального (внутреннего) продукта и национального богатства.

Кругооборот ресурсов и результатов в макроэкономике обычно приводит к двум состояниям – равновесному и неравновесному. Макроэкономическое равновесие означает, что достигается совокупная пропорциональность (сбалансированность) между всеми потоками товаров, услуг и факторов производства. Макроэкономическое неравновесие свидетельствует о том, что в каких-то элементах, результатах, ресурсах, секторах, сферах и отраслях экономики сбалансированность отсутствует. Это может привести к потерям части национального продукта, вызреванию таких явлений, как инфляция, безработица, падение реальных доходов населения и т. п. В целях предупреждения роста масштабов таких нежелательных состояний макроэкономики специалисты используют различного рода модели, выводы из которых служат в качестве инструментария макроэкономической политики.

§ 9.2. Система национальных счетов

Термины «система национальных счетов» и «система национального счетоводства» (в более сокращенном варианте – соответственно национальные счета и национальное счетоводство) – синонимы, хотя первый в настоящее время наиболее часто употребляется в русскоязычной профессионально-статистической, экономической и общественно-политической литературе.

Система национальных счетов (далее – СНС) – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, классификаций и группировок, характеризующих все основные экономические процессы, условия, процесс и результаты воспроизводства экономики, ориентированной на рыночные отношения. СНС представляет собой систему упорядочения информации о макроэкономических процессах, в этом смысле она является национальным учетом в рамках страны в целом (в указанном аспекте термин «национальное счетоводство» более адекватен). Теоретической

основой рассматриваемой системы показателей, или системы учета, являются современные концепции, категории и понятия, объясняющие механизм функционирования рыночной экономики, поэтому СНС называют также макростатистической моделью рыночной экономики.

СНС возникла в ряде развитых стран в конце 30-х гг. XX столетия, а как системная работа в рамках официальной статистики – после окончания Второй мировой войны (прежде всего в Англии, США, Франции, Германии, скандинавских странах). Построение СНС является результатом объединения двух направлений в макроэкономических расчетах – статистики национального дохода и исследований экономического цикла в связке с моделированием механизма регулирования рыночной экономики. Первое направление связано с именами таких крупных экономистов-статистиков, как К. Кларк, С. Кузнец, А. Маршалл. Второе – с полным основанием ассоциируется прежде всего с Дж. Кейнсом – одним из крупнейших экономистов XX в. Кстати, по мнению ряда специалистов в области макроэкономического анализа, Дж. Кейнс является «теоретическим отцом» национального счетоводства (в широком смысле слова).

Большой вклад в непосредственную работу СНС и ее дальнейшее развитие внесли Р. Стоун (один из талантливых учеников Дж. Кейнса), Дж. Хикс, П. Хилл, лауреаты Нобелевской премии Я. Тинберген, Р. Фриш, В. Леонтьев (создатель разновидности балансовых построений – метода «затраты – выпуск», в отечественной литературе названного межотраслевым балансом). В настоящее время межотраслевой баланс рассматривается как составная часть СНС.

В течение многих лет вопросами разработки унифицированных схем СНС и ее внедрения в национальную практику стран активно занимаются международные экономические организации. Международные стандарты по СНС и прежде всего СНС ООН (первая версия – 1952–1953 гг., вторая – 1968 г., третья – 1993 г.) – основа стандартизации международной статистики и национальной макроэкономической статистики, международных сопоставлений сводных экономических показателей.

В странах с рыночной экономикой СНС широко используется правительствами и территориальными органами власти в анализе и при принятии политических и хозяйственных решений. Все основные аспекты экономической и социальной политики государства находят отражение в показателях СНС (экономический рост, институциональная и отраслевая структуры экономики, благосостояние населения и качество жизни, инфляция, проблемы бюд-

жетного дефицита и государственного долга, повышение уровня внешнеэкономических связей и др.).

Данные СНС полезны компаниям, особенно крупному бизнесу, для оценки конъюнктуры и выработки стратегии и тактики в собственной хозяйственной политике.

СНС как метод исследования и информационная база расчетов необходима научно-исследовательским организациям, центрам и высшей школе в их аналитической и методологической работе для выработки рекомендаций правительственным органам, обучения молодежи конкретным приемам анализа в условиях рыночной экономики. Наконец, в данных СНС заинтересованы международные организации и национальные органы, отвечающие за международное сотрудничество, чтобы определить взносы (квоты) страны на финансирование деятельности указанных структур, а также для координации внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности.

В отечественной статистике СНС (как адаптированная к национальным условиям СНС ООН) стала разрабатываться в начале 90-х гг. XX в. и в настоящее время практически вытеснила систему учета на макроуровне, которая называлась балансом народного хозяйства (далее – БНХ).

СНС и БНХ по отношению друг к другу представляют альтернативные системы балансовых построений и национального учета: СНС выступает в качестве макростатистической модели рыночной экономики; БНХ – система макроэкономических показателей, предназначавшаяся для отображения механизма функционирования командно-административной экономики. Отметим, что БНХ стал первой в мировой статистике системой макроэкономических расчетов. А первый БНХ был составлен в СССР за 1923–1924 хозяйственный год. Он включал таблицу, послужившую прообразом межотраслевых балансов, разработанных впоследствии, как указывалось, бывшим нашим соотечественником В. Леонтьевым.

Принципиальные различия между СНС и БНХ обусловлены прежде всего неодинаковым толкованием сферы экономической деятельности, воспроизводства экономики, ее структуры, процессов формирования стоимости, распределения и перераспределения доходов.

В СНС сфера производства интерпретируется как деятельность по производству экономического блага. В этом смысле все отрасли экономики взаимозависимы и одновременно равноправны. Они создают продукт, принимающий натурально-вещественную форму либо функционирующий в виде услуги. Разница между отраслями

носит скорее технологический характер. В отличие от СНС в БНХ изначально признается неравноправие отраслей экономики. Общественное производство отождествляется с материальным производством (концепция А. Смита и К. Маркса); так называемая непроеизводственная сфера деятельности (просвещение, здравоохранение, услуги культурно-бытового характера, наука, управление и др.) не является производящей, а только потребляющей то, что создано в материальном производстве (например, в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве), включающем также сферу обращения в расширительном ее толковании – транспорт, торговлю. Ограничительная концепция производства приводила к тому, что сфера услуг – порождение и неотъемлемая составляющая современной цивилизации – никак не влияла на уровень экономического развития и благосостояние населения, что ошибочно.

Существенно различаются концепции, объясняющие источники происхождения стоимости. Согласно современной теории стоимости, последняя образуется за счет факторов производства – труда, капитала, земли (дискуSSIONируются предложения о расширении числа факторов производства, к примеру, дополнительно называют предпринимательскую деятельность или деятельность государства по формированию условий функционирования рыночной экономики). Эта концепция, положенная в основу СНС, обусловила методологию построения системы показателей, характеризующих процессы в рыночной экономике. В БНХ реализовывалась другая идея – трудовая теория стоимости, ограничительный характер которой для экономики с рыночными отношениями очевиден.

В СНС центральное место в отображении хозяйственных операций вполне логично заняли показатели создания и движения стоимости, финансовых ресурсов, капитала, доходов и расходов. Тогда как в БНХ акцент ставился на регистрации создания и движения потребительной стоимости, так как это определялось идеологией централизованного планирования. Сначала – изучение материальных ресурсов, а характеристика стоимостного аспекта воспроизводства имела ограниченный и подчиненный характер. Это обстоятельство совершенно неприемлемо с точки зрения требований к моделированию рыночной экономики.

В архитектонике балансовых построений, макроэкономических расчетов важное место занимают группировки и классификации, являющиеся отражением понимания структуры экономики, качественных различий между единицами, осуществляющими хозяйственные операции, объектами таких операций и их видами. В этом смысле показательно, что в БНХ центральной была группировка

по формам собственности, а в СНС – по секторам экономики. Для рыночной экономики важнее конституирующий признак по организации производства и источникам финансирования деятельности.

Таким образом, в СНС реализована идея группировки институциональных единиц по секторам экономики. В принципе, если это возможно, для аналитических целей внутри сектора целесообразно выделить более детальные группы институциональных единиц. Классификации, в том числе отраслевые, имеют важное значение в обеих системах учета, и они также формируют содержание системы показателей, которое весьма различно между СНС и БНХ.

Показательны различия между СНС и БНХ по форме отображения, регистрации операций. В БНХ приспособлена одна из форм первичного учета – оборотная ведомость, что наиболее удобно тогда, когда в первую очередь отображается движение материального продукта, материальных ресурсов (приход – расход). В СНС используются многие принципы бухгалтерского учета, предназначенного для характеристики движения доходов и расходов. Это система счетов с принципами корреспонденции операции, двойной записи, баланса активов и пассивов. Такая форма оказалась удобной для регистрации операций в рамках экономики в целом, ориентированных на отображение движения активов и пассивов, финансового состояния, устойчивости групп хозяйствующих субъектов, секторов и национальной экономики в целом.

Несмотря на принципиальные расхождения в концепциях и категориях, между СНС и БНХ есть много общего, так как обе системы представляют собой балансовые построения, предназначенные для комплексной характеристики воспроизводственных процессов. Именно это обстоятельство стало решающим, когда на первом этапе освоения СНС в нашей стране разрабатывались специальные «переходные ключи» от показателей БНХ.

Российская СНС является адаптацией международных стандартов по национальному счетоводству, прежде всего СНС ООН, а также используемой странами Европейского союза Европейской системы интегрированных экономических счетов (ЕСИЭС) к российским условиям. Во второй половине 90-х гг. XX столетия в статистике Российской Федерации завершен первый этап по внедрению СНС в практику.

СНС дает ступенчатую картину экономических процессов в стране, в том числе информацию по стандартному набору счетов для всех секторов. Сектора экономики (предприятия, финансовые учреждения, органы государственного управления, домашние

хозяйства, обслуживающие их частные некоммерческие организации) – это совокупность экономических субъектов, занятых одним и тем же видом основной деятельности. Они сводятся в сектора по признаку однородности выполняемых функций или однородности производимой продукции. Понятие «сектор» несколько отличается от понятия «отрасль». Предприятие (фирма) может относиться к разным отраслям, но согласно статистической группировке входит только в один сектор.

Основные виды счетов группируются по конкретным операциям, осуществляемым участниками хозяйственной деятельности. Каждый счет отражает одну из сторон этой деятельности. В практике национального счетоводства обычно выделяют следующие основные счета:

1. Счет производства отражает результаты производственной деятельности – затраты, промежуточное потребление, производство новой (добавленной) стоимости. Его итогом является добавленная стоимость в рыночных ценах.

2. Счет образования доходов характеризует процесс образования прибыли, заработной платы, доходов от собственности, социальных выплат, других доходов.

3. Счет распределения доходов показывает, как доходы распределяются между основными получателями – домашними хозяйствами, фирмами, учреждениями, административными структурами.

4. Счет использования доходов отражает соответствующий процесс; из располагаемого дохода образуется конечное потребление и валовое накопление.

5. Счет капитала (капитальных затрат, операций с капиталом) содержит показатели сбережения, изменения запасов, амортизации основного капитала, перечисления капитала.

6. Финансовый счет показывает итоговые изменения финансовых активов и пассивов, образование сальдо долговых требований и обязательств.

Взаимосвязи между секторами охватывают все виды операций с товарами и услугами, доходами и расходами, финансами. В итоге взаимоувязанная система счетов отражает основные стороны хозяйственных операций на макроуровне.

Внедрение в отечественную практику СНС потребовало проведения серьезной работы по изменению состава показателей и методологии их подсчета. В результате показатели, характеризующие развитие народного хозяйства России, могут сопоставляться с аналогичными показателями других стран мира.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определения понятиям «валовый национальный продукт», «чистый национальный продукт», «валовый внутренний продукт».
2. Что собой представляет бюджетная система, состояние государственного бюджета, дефицит и профицит бюджета?
3. Что такое экономический рост, стагнация, инфляция, stagflation?
4. Назовите основные параметры бюджета России.
5. Что входит в систему национальных счетов в экономике?

Глава 10. Совокупный спрос и совокупное предложение. Модель макроэкономического равновесия

§ 10.1. Сущность и модели макроэкономического равновесия национального хозяйства

§ 10.2. Совокупный спрос и совокупное предложение. Формирование экономического равновесия системы

§ 10.3. Сбережение, потребление, инвестиции и их взаимная связь

§ 10.4. Анализ макроэкономического равновесия

§ 10.1. Сущность и модели макроэкономического равновесия национального хозяйства

Макроэкономический кругооборот ресурсов и продукции в национальном хозяйстве обычно приводит к двум состояниям – равновесному и неравновесному. Другими словами, если в какой-то момент времени имеет место равновесие, то оно достаточно быстро нарушается, т. е. сменяется неравновесием, которое, в свою очередь, относительно через непродолжительное время заменяется равновесным состоянием макроэкономики.

Макроэкономическое равновесие означает, что достигается совокупная пропорциональность (сбалансированность) между всеми потоками товаров, услуг и факторов производства в системе макроэкономического кругооборота. Моделями макроэкономического равновесия считают:

- 1) модель Ж.-Б. Сэя (равенство макроспроса и макропредложения);
- 2) модель «национального счета страны»;
- 3) модель равновесных капиталовложений и сбережений в экономике.

Модель Ж.-Б. Сэя основана на равенстве совокупного спроса и совокупного предложения в экономике страны. Уравнение макроэкономического равновесия формулируется следующим образом: общее предложение созданных товаров в денежном выражении должно быть равно общему спросу на них как сумме доходов, приносимых всеми факторами производства их собственников.

Модель Ж.-Б. Сэя была значительно расширена и усовершенствована швейцарским экономистом Л. Вальрасом и в конечном счете записывается так:

$$\sum_{i=1}^m P_i \times X_i = \sum_{j=1}^n Y_j,$$

где P_i – цены конечных товаров и услуг i -го вида; X_i – количество товаров и услуг i -го вида; V_j – цены производственных ресурсов j -го вида; Y_j – количества производственных ресурсов j -го вида.

Модель «национального счета страны». Ряд состояний макроэкономического равновесия является очень важным, за ними наблюдают специальные государственные учреждения. Через систему институтов национального счетоводства организуется наблюдение за макроэкономическими показателями, наиболее активно влияющими на макроэкономическое равновесие. Эти показатели и образуют СНС. Подобная система разнообразных счетов помогает своевременно наблюдать нежелательные отклонения макроэкономических показателей от нормы и разрабатывать методы оптимизации потока товаров, услуг и ресурсов. Цель СНС – информационное обеспечение комплексного и многостороннего анализа процесса создания и использования национально-го продукта и дохода.

Модель равновесных капиталовложений и сбережений в экономике на практике имеет большое значение, которая еще именуется моделью равновесия «доходы – расходы». Эта модель применяется для анализа влияния макроэкономической конъюнктуры на национальные потоки доходов и расходов. В ней принципиальное значение имеют следующие показатели:

1) предельная склонность к потреблению (MPC), исчисляемая по формуле:

$$MPC = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в располагаемом доходе}} = \frac{\Delta C}{\Delta DI} < 1;$$

2) предельная склонность к потреблению (MPS), исчисляемая по формуле:

$$MPC = \frac{\Delta S}{\Delta DI};$$

3) национальные доходы NI ;

4) национальные расходы AE ;

5) мультипликатор дохода *MULT* (коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастут доходы, если расходы увеличатся на единицу):

$$MULT = \frac{\text{Прирост доходов}}{\text{Прирост расходов}} = \frac{\Delta NI}{\Delta AE}.$$

В целом возможны три состояния и соотношения макроэкономических потоков «доходы – расходы» (табл. 7).

Таблица 7

**Состояния и соотношения макроэкономических потоков
«доходы – расходы»**

№ п/п	Доходы	Знак соотношения	Расходы	Состояние макроравновесия
1	NI	>	AE	Неравновесное
2	NI	<	AE	Неравновесное
3	NI	=	AE	Равновесное

Рассматривая проблему макроэкономического равновесия, экономисты используют теорию катастроф, разработанную математиками. Смысл ее заключается в следующем: ранней весной цены на помидоры на рынке высокие, поскольку к продаже предлагаются либо хорошо сохранившиеся плоды прошлогоднего урожая, либо парниковые. В процессе вызревания нового урожая помидоров их предложение на рынке возрастает, значит, в соответствии с законом спроса и предложения цена на помидоры снижается. Наступает момент, когда падение цены происходит быстрее, чем увеличивается предложение. Продавцы перестают получать в результате объективную информацию о предложении. Происходит катастрофа в ценообразовании.

В реальном рыночном хозяйстве рынки всех товаров взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. В этой связи в любой национальной экономике возникает необходимость постоянно синхронизировать во времени и в экономическом пространстве действия, направленные на развитие и регулирование всех рынков, активно формировать их соответствующую структуру, поскольку несогласованность в механизмах и действиях хозяйственных агентов на одном рынке неизбежно вызывает проблемы в функционировании других рынков системы.

Чтобы успешно решать возникающие проблемы, рекомендуется выделять и анализировать состояния частичного и общего экономического равновесия экономической системы. Общее экономическое равновесие – это лишь особый случай нормального состояния рыночной системы.

Общее экономическое равновесие, по определению Л. Вальраса, это «состояние, при котором эффективное предложение и эффективный спрос на производительные услуги уравниваются на рынке услуг; эффективное предложение и эффективный спрос на продукты уравниваются на рынке продуктов и, наконец, продажная цена равна издержкам производства, выраженным в производительных услугах»¹.

Модель общего макроэкономического равновесия Л. Вальраса базируется на главном условии – ситуации совершенной конкуренции на рынке, когда ни один из хозяйствующих субъектов (продавец либо покупатель) не может оказать решающего воздействия на установление равновесной рыночной цены на товары, услуги и факторы производства (чего в реальной экономике не наблюдается). Задача этой модели – вывести общие законы действия системы цен при наличии множества рынков.

§ 10.2. Совокупный спрос и совокупное предложение.

Формирование экономического равновесия системы

Наряду с построением структурированных по рынкам моделей общего экономического равновесия (наподобие модели Л. Вальраса), в последнее время особое развитие получил подход, рассматривающий условия обеспечения равенства между совокупным спросом (AD) и совокупным предложением (AS) в национальной экономике.

Совокупное предложение (AD) – это объем реального производства при определенном уровне цен. Иначе говоря, это общая сумма товаров и услуг, предложенная в рамках национального рынка производителями и торговыми посредниками к реализации. Объем совокупного предложения зависит от уровня цен; потенциально возможного объема производства; уровня издержек производства и прибыли; производительности общественного труда и эффективности производства и обращения.

Между объемом совокупного предложения и уровнем цен существует прямая зависимость: высокие цены соответственно увеличивают объем национального продукта и стимулируют выпуск дополнительных товаров для продажи, а низкие цены вызывают сокращение производства и общее сокращение объема совокупного предложения.

На объем совокупного предложения оказывают влияние и неценовые факторы. Во-первых, наличие у производителей собственных

¹ Экономическая теория : учеб. / под ред. В. Д. Камаева. 10-е изд., перераб. и доп. М., 2003. С. 289.

ресурсов – земли, трудовых ресурсов, капиталов, а также предпринимательских способностей. Предполагая прочие условия равными, нетрудно убедиться, что, когда происходит повышение цен на ресурсы, соответственно увеличиваются издержки на производство, и в результате совокупное предложение понижается. При уменьшении цен на ресурсы снижаются издержки, увеличивается совокупное предложение. Во-вторых, производительность труда оказывает серьезное воздействие на совокупное предложение. С повышением производительности труда при заданных ресурсах можно получить больший объем производства и тем самым увеличить совокупное предложение. В-третьих, изменить издержки на единицу продукции и, следовательно, совокупное предложение могут различные правовые нормы – налоги и субсидии, включая и государственное регулирование. Если налоги увеличатся, издержки возрастут, тем самым сократится совокупное предложение. При уменьшении налогов издержки снизятся, а совокупное предложение увеличится.

Совокупный спрос (AS) – это реальная сумма продукции, которую потребители, предприятия и государство могут купить при различных возможных уровнях цен. Иначе говоря, это сумма денег, которую общество готово затратить на покупку товаров и услуг для удовлетворения своих потребностей. Его объем зависит от уровня цен; величины доходов населения; распределения доходов на потребление и накопление; уровня налогов; государственных закупок (спроса); предложения денег кредитными учреждениями.

В совокупном спросе мы имеем обратную зависимость от уровня цен по сравнению с совокупным предложением: снижение цен повышает спрос, а их повышение снижает совокупный спрос.

К неценовым факторам, влияющим на совокупный спрос, следует отнести, во-первых, потребительские расходы, которые зависят от благосостояния потребителя; ожидания потребителей, связанного с прогнозом их будущего дохода; задолженности потребителей; налогов. Во-вторых, различные формы инвестиционных расходов также во многом определяют изменение кривой совокупного спроса, т. е. увеличивают или уменьшают совокупный спрос. В-третьих, совокупный спрос определяется также государственными расходами, поскольку их увеличение приведет к росту совокупного спроса, а понижение – к уменьшению совокупного спроса.

Важным фактором, оказывающим влияние на объем совокупного спроса, является *уровень сбережений*.

Общий доход населения = потребление + сбережения.

Потребление = доход – сбережения.

Сбережения = доход – потребление.

Таким образом, чем больше дохода идет на сбережения, тем меньше остается на потребление, и тем самым уменьшается совокупный спрос.

Объем ВВП в неизменных ценах и темп инфляции, обеспечивающие равенство между совокупным спросом и предложением, называется **макроэкономическим равновесием**. Такое равновесие является одной из важнейших черт сбалансированности национальной экономики.

Объем реального национального продукта (стоимость продукта в неизменных ценах) и темп инфляции, обеспечивающие равенство между совокупным спросом и предложением, обычно называют **состоянием общего макроэкономического равновесия (сбалансированности) экономики**. Это важнейшая составляющая народнохозяйственной сбалансированности.

На рис. 13 заданы кривые совокупного спроса AD и предложения AS и точка E , фиксирующая состояние общего экономического равновесия («крест Кейнса»). В любой национальной экономике всегда существует некий объем реального ВВП, превышение которого способствует ускоренному развитию инфляционных процессов (на рис. 13 этому уровню соответствует точка на оси абсцисс $Q_{\text{потенциальное}}$), что в значительной степени стимулирует развитие спекулятивных мотивов у производителей и различного рода посредников в ущерб реальным потребностям экономики. Как показывает практика, этот объем, превышать который не следует, определяется главным образом сложившейся структурой национальной экономики.

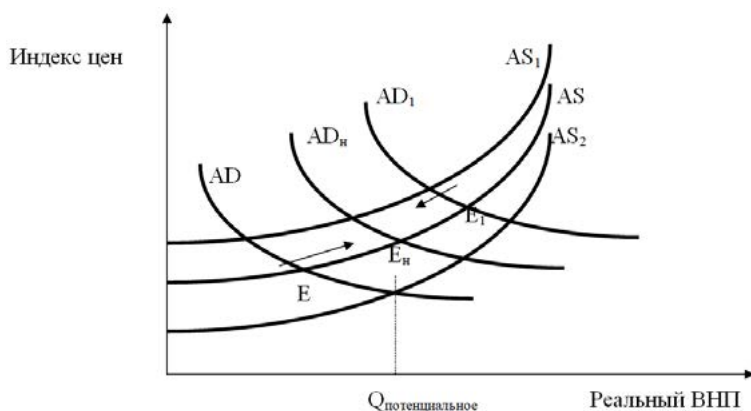


Рис. 13. $AD - AS$ – анализ общего экономического равновесия

Причем данной структуре всегда соответствует и определенный уровень вынужденной безработицы. Фактически указанный объем

реального ВВП отражает потенциал роста той или иной экономики без угрозы быстрого раскручивания инфляционной спирали.

Если текущее производство реального ВВП ниже обозначенного потенциала (например, в точке E), то имеется возможность заметно снизить уровень безработицы, стимулируя увеличение совокупного спроса. Этого можно добиться, используя три основных рычага государственной экономической политики: снижение налогов, увеличение денежной (в первую очередь кредитной) массы, рост государственных расходов.

Напротив, если фактическое производство реального ВВП в достаточной степени превышает обозначенный потенциал (например, находится в точке E_1), то говорят, что экономика находится в «перегретом» состоянии. Для нее характерны «сверхзанятость» (своего рода «безработица на работе»), усиленное развитие инфляционных процессов, переходящих в гиперинфляцию, обострение товарного и бюджетного дефицитов. В такой ситуации общество живет не по средствам, нарастает отставание в техническом уровне развития производства.

Все это диктует необходимость проведения энергичной государственной политики, направленной на сокращение совокупного спроса и перевод экономики в положение, близкое к состоянию E . Теоретически и практически последнее достигается за счет ужесточения налогового пресса, сокращения денежной (в первую очередь кредитной) массы, существенного снижения (экономии) государственных расходов. Однако эффективно использовать все эти три основных рычага государственным органам удается не всегда. Чем сильнее отклонения от параметров состояния общего экономического равновесия, тем меньше соответствующие возможности.

В свою очередь, сверхжесткое проведение стабилизационной финансовой политики может привести к тому, что экономические агенты будут вынуждены заметно сократить размеры предложения при том же изменении цен: кривая AS (рис. 13) сместится в положение AS_1 . В этом случае сокращение совокупного предложения, скорее всего, вызовет новую волну роста цен, во многом определяемую характеристиками эластичности кривой AD . В результате спад производства может сопровождаться довольно высокой инфляцией. Напротив, рост инфляции, вызванный стимулированием совокупного спроса, может быть в известной степени смягчен, если в результате предпринятых мер одновременно произойдет увеличение совокупного предложения (рис. 13, кривая AS_2).

§ 10.3. Сбережение, потребление, инвестиции и их взаимная связь

Одним из центральных понятий общего экономического равновесия является взаимная связь между планируемыми экономическими субъектами расходами и национальным продуктом. При этом в статье расходов обычно выделяют личное потребление, инвестиционные и государственные расходы. Увеличение каждой из отмечаемых составляющих повышает общие планируемые затраты в целом.

Величина получаемого каждым экономическим субъектом дохода далеко не всегда равна величине его личного потребления. Как правило, при низком уровне доходов расходуются сбережения предыдущих периодов (сбережение отрицательно). При некотором уровне доходов они полностью расходуются на потребление. Наконец, с ростом доходов у хозяйствующих субъектов появляются все более широкие возможности увеличивать как потребление, так и свои сбережения.

Особый интерес при этом представляет анализ дополнительных сбережений и дополнительного потребления, формируемых, скажем, на каждые дополнительные 500 руб. получаемого дохода. Обычно эти характеристики обозначают:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta DI},$$

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta DI}$$

и называют их *предельной склонностью к сбережению и предельной склонностью к потреблению* (оба указанных понятия были введены Дж. Кейнсом). Здесь ΔS обозначает прирост сбережений, а ΔC – прирост личного потребления, вызванный происходящими изменениями в личных доходах ΔDI . Очевидно, что

$$MPS + MPC = 1.$$

При наличии в экономике весьма ощутимого фактора сбережений идеальной, с точки зрения соответствия состоянию общего экономического равновесия, будет ситуация, когда все сбережения полностью аккумулируются и мобилизуются существующими финансовыми институтами (институциональными инвесторами), а затем направляются на инвестиции, т. е. ситуация, когда инвестиции I равны сбережению S в условиях краткосрочного и долгосрочного периодов.

Из представленных на рис. 14 кривых сбережений и инвестиций, фиксирующих связь указанных параметров с изменением национального дохода, хорошо видно, что чем выше спрос на инвестиции (I_1 по сравнению с I) и шире возможности институциональных инвесторов в обеспечении равенства $I = S$, тем выше совокупный спрос на национальный продукт, а следовательно, сильнее стимулы к росту национального дохода (продукта) в последующие производственные периоды.

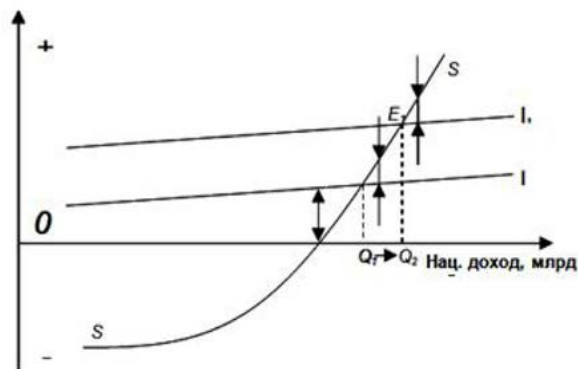


Рис. 14. Общее экономическое равновесие, определяемое через равенство между сбережениями и спросом на инвестиции

Точки E и E_1 отражают состояния равновесия между этими (I и S) ключевыми параметрами и соответствующие им равновесные величины создаваемого и распределяемого национального дохода Q_1 и Q_2 .

В точках, лежащих на оси абсцисс правее указанных равновесных значений этих параметров, — превышение предложения (в нашем случае — сбережения) над спросом на инвестиции и дефляционный разрыв на инвестиционных рынках. В точках же, лежащих левее равновесных значений, спрос на инвестиции будет превышать предложение и образуется соответствующий инфляционный разрыв. И тот и другой разрыв приводит в движение мотивационные механизмы, стимулирующие экономических субъектов предпринимать действия, направленные на достижение равновесия между I и S .

Анализ инвестиционных процессов показывает, что увеличение чистых инвестиций приводит к мультипликативному росту ВВП. Иначе говоря, инвестируемые деньги — это деньги «повышенной мощности». К аналогичному эффекту при-

водит и изменение государственных расходов. Это усиленное влияние инвестиций и государственных расходов на рост ВВП получило название **мультипликативного эффекта**, а модель, описывающая данные взаимодействия, – **модели мультипликатора**.

Независимо от источника расходов (будь то частные инвестиции I или государственные расходы G), чем выше у экономических субъектов дополнительный потребительский расход (т.е. склонность потреблять), тем сильнее отмеченный мультипликативный эффект. Напротив, чем выше склонность к сбережению (а значит, и дополнительная «денежная утечка» при каждом денежном обороте доходов), тем указанный эффект слабее.

В наиболее общем виде модель мультипликатора может быть записана в виде:

$$\Delta Y = k \Delta F,$$

где ΔY – прирост национального продукта (дохода), вызванный увеличением расходов на величину ΔF ; k – числовой коэффициент, называемый мультипликатором. Конструкция коэффициента k достаточно проста. Любой дополнительный расход ΔF , поступающий в экономическую систему, одновременно означает доход экономических субъектов, получаемый ими в оплату за товары и оказываемые услуги. Проходя многочисленные цепочки изменений, этот доход каждый раз уменьшается на сберегаемую тем или иным экономическим субъектом часть. В свою очередь, потребляемая часть передается в оплату потребляемых товаров и услуг другому экономическому субъекту и т. д.

§ 10.4. Анализ макроэкономического равновесия

Проведем анализ состояния общего экономического равновесия в национальной экономике (анализ кривой $IS - LM$). Кривая IS отражает возможные состояния частичного равновесия на рынке средств производства (инвестиционном рынке), кривая LM – возможные варианты частичного равновесия на денежном рынке. На рис. 15 показана ситуация, возникающая при увеличении предложения денег (с MS_A до MS_B). В результате при неизменном спросе на деньги (MD) процентная ставка r (цена денег) понизится с r_1 до r_2 . Точка равновесия на денежном рынке переместится из положения A в положение B .

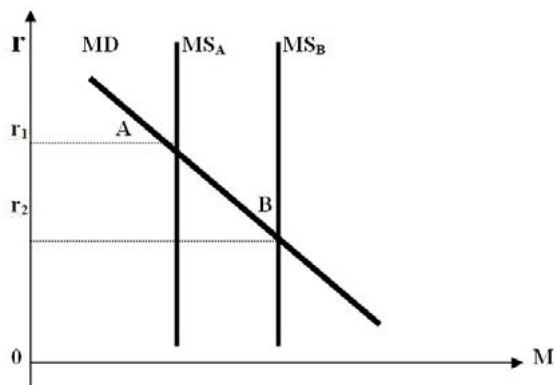


Рис. 15. Изменение процентной ставки в результате изменения предложения денег

Это отразится и на рынке инвестиций (рис. 16). Снижение процентной ставки будет стимулировать привлечение инвестиций в экономику страны, поскольку дешевый кредит предприниматели будут более охотно брать у финансовых структур, нежели дорогой.

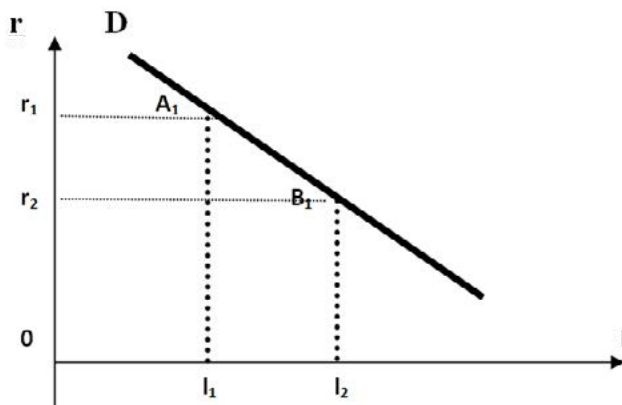


Рис. 16. График изменения объема инвестиций в зависимости от ставки процента

Иначе говоря, понижение процентной ставки с r_1 до r_2 приведет к увеличению инвестиций в экономику с I_1 до I_2 . Точка равновесия на инвестиционном рынке переместится из положения A_1 в положение B_1 .

Рост инвестиций в экономику вызовет увеличение объема производства товаров и услуг, т.е. возрастет размер выпуска национального продукта Y (с Y_1 до Y_2) (рис. 17).

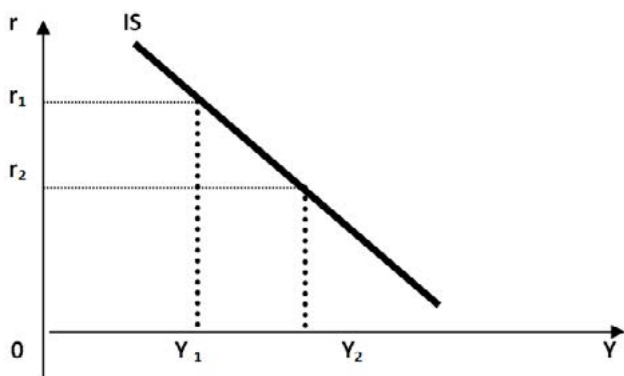


Рис. 17. График роста ВВП в зависимости от сбережений и инвестиций

Кривая LM соответствует таким парам точек (Y и r), для которых спрос на деньги (MD), определяющий уровень их ликвидности, равен предложению денежной массы (MS). Наносим на график зависимости национального продукта Y уже упоминавшиеся значения Y_1 и Y_2 , восстанавливаем из них перпендикуляры и определяем точки пересечения (Y_1 и r_1) и (Y_2 и r_2). Соединяя их, получаем кривую LM (рис. 18).

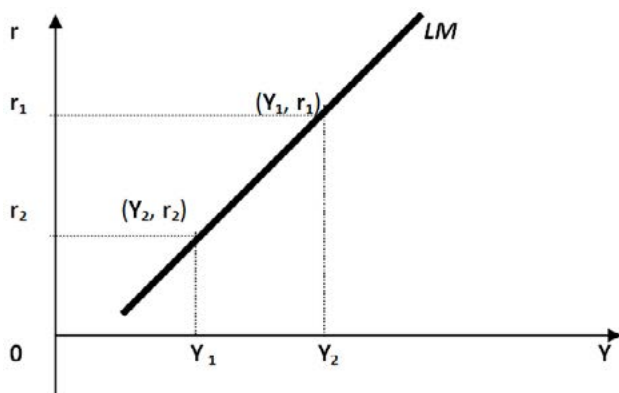


Рис. 18. Кривая ликвидности денег

Точка E является точкой общего экономического равновесия, в которой, во-первых, нет излишка и дефицита денежных средств в обращении; во-вторых, все свободные деньги связаны и активно инвестируются. В свою очередь, в точках A, B, C, D речь может идти только о состоянии частичного экономического равновесия, достигаемого либо на товарных рынках, либо на денежном (финансовом) рынке (рис. 19).

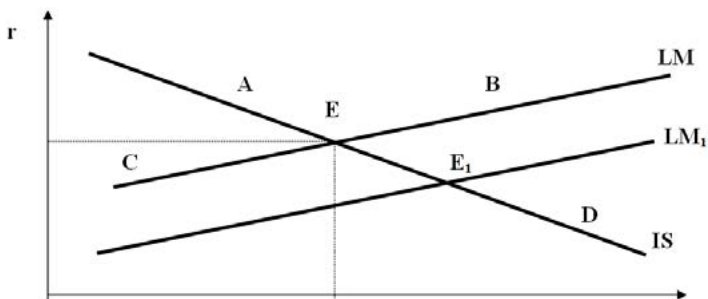


Рис. 19. «Крест Хикса»

При относительно стабильном (фиксированном) уровне цен рост предложения кредитно-денежной массы M приведет к такому (более низкому) уровню процентных ставок, при которых кривая LM переместится в состояние LM_1 , т. е. в состояние с более низкой нормой ставки r и более высоким уровнем национального продукта (национального дохода) Y . Между тем, как показала зарубежная практика, при низких процентных ставках кривая спроса на деньги MD имеет «плоский», почти горизонтальный «хвост», процентные ставки становятся слабо чувствительными к изменениям денежного предложения. Одновременно при низких процентных ставках соответствующий участок кривой LM будет также достаточно пологим. В литературе этот феномен получил название «ликвидной ловушки».

При гибких ценах аналогичное изменение предложения денежной массы сначала перемещает кривую LM в положение LM_1 , а затем из точки E_1 вдоль кривой IS начинается обратное движение равновесного состояния экономической системы в сторону точки E . В результате такой дополнительной денежной инъекции новое состояние экономического равновесия установится на кривой между точками E и E_1 .

Таким образом, можно сказать, что рыночное неравновесие, т. е. частично сбалансированное, – это нормальное состояние реальных экономических систем.

Контрольные вопросы:

1. Назовите модели макроэкономического равновесия национального хозяйства.
2. Сформулируйте понятие совокупного спроса и совокупного предложения.
3. Что такое сбережение, потребление, инвестиции? Как они взаимосвязаны?
4. В чем заключается анализ макроэкономического равновесия?

Глава 11. Теории цикличности в экономике

§ 11.1. Экономический цикл и его фазы

§ 11.2. Теории циклического развития экономики

§ 11.3. Антициклическое регулирование

§ 11.1. Экономический цикл и его фазы

В качестве одной из особенностей рыночной экономики принято считать ее цикличность. **Цикличность** – это периодичность повторяющихся нарушений равновесия в экономической системе, ведущих к свертыванию хозяйственной деятельности, спаду, кризису. Циклический характер экономического развития в подавляющей части обусловлен нарастанием, обострением и разрушением внутренних противоречий экономической системы¹.

Циклический характер развития во многом определяется совокупностью факторов (табл. 8).

Таблица 8

Причины цикличности

Причина	Содержательное наполнение
Факторы вне рамок экономических систем	природные явления, политические события, психологическая заданность и т. д.
Внутреннее явление экономики	цикличность обновления основного капитала
Взаимодействие внутренних состояний экономики и внешних факторов	внешние факторы позиционируются как первичные источники, провоцирующие вступление в действие внутренних факторов, трансформирующих импульсы внешних источников в фазовые колебания экономической системы

В экономической науке выделяют два подхода к определению причин цикличности. Во-первых, объяснение кризисов недопотреблением народных масс, стимулирующим обвал перепроизводства. Данную позицию представляли леворадикальные круги экономистов, ее разделял К. Маркс, отголоски есть у Дж. Кейнса, который

¹ Иохин В. Я. Экономическая теория : учеб. М., 2000. 861 с.

видит лекарство от кризиса в стимулировании потребления. Между тем неравномерная динамика потребления, как показывает практика, скорее, следствие, чем причина экономического кризиса. Во-вторых, группа теорий «диспропорциональности», связывающих кризисы с отсутствием «правильных пропорций» между отраслями и регионами с нерегулируемой деятельностью предпринимателей. Составной частью этой группы можно считать концепцию, объясняющую кризисы сбоем в денежном обращении или банковской сфере.

Экономический цикл – движение производства от одного экономического кризиса до начала другого, включающего четыре фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем.

Кризис (рецессия, спад) – это внутренний механизм насильственного приспособления размеров общественного производства к объему платежеспособного спроса хозяйствующих субъектов¹. Как правило, сопровождается резким сокращением деловой активности (падением цен, затовариванием, в ряде случаев прямым уничтожением части полезной продукции, сокращением капиталовложений, производства, занятости).

Спад продолжается обычно недолго, более длительно кризис выглядит в случае, когда его объединяют с последующей депрессией.

Депрессия (стагнация) характеризуется застоем производства, выбытием устаревшего капитала, прежде всего машин и оборудования, являющихся важной предпосылкой снижения издержек производства с целью приспособления к установившемуся низкому уровню цен². Обычно представляет собой фазу (более или менее продолжительную – от полугода до трех лет) приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, фазу обретения нового равновесия. При классическом варианте эта фаза характеризуется падением нормы процента до самого низкого в пределах данного цикла уровня.

Оживление рассматривается как активизация хозяйственной деятельности, частичное обновление основного капитала, рост объемов производства, повышение уровня цен, прибыли и процентных ставок, приспособление экономики к вновь формируемому уровню цен³. Оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Продолжительность фазы связывают с временными границами, в рамках которых достигается докризисный уровень общественного производства.

¹ Там же.

² Там же.

³ Там же.

Подъем (бум) характеризуется продолжением экономического роста предшествующей фазы, увеличением занятости, расширением производственных мощностей, ростом процентных ставок.

Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, заканчивается крахом.

В экономической литературе циклы различной продолжительности получили названия по имени их исследований. Так, циклы продолжительностью 3–4 года именуются как циклы Китчева, 10-летние – циклы Жюгляра, или циклы Маркса, 15–20-летние – циклы Кузнеца, 40–60-летние – циклы Кондратьева.

Короткие волны в 3–5 лет распространялись на рыночные конъюнктурные изменения по отношению к определенным видам промышленной продукции. В средние промышленные циклы протяженностью в 7–10 лет входит замена активной части основных средств (станочного оборудования, транспортных средств и т. п.). В основе длинных волн (40–60 лет) находится смена пассивной части капитала, к которой относятся здания, сооружения, коммуникации, передаточные устройства и т. п.

В современной экономической науке выделяют следующие виды кризисов (табл. 9).

Таблица 9

Виды кризисов и их характеристика

Вид кризиса	Характеристика
Сезонный	обусловлен воздействием природно-климатических факторов
Отраслевой	сопровождается спадами производства и свертыванием хозяйственной деятельности в одной из отраслей промышленности
Мировой	определяется охватом как отдельных отраслей и сфер хозяйственной деятельности в мировом масштабе, так и всего мирового хозяйства
Частичный	сопряжен с падением экономической активности в рамках крупных сфер деятельности
Структурный	связан с постепенным и длительным нарастанием межотраслевых диспропорций в общественном производстве и характеризуется несоответствием сложившейся структуры общественного производства изменившимся условиям эффективного использования ресурсов

Вид кризиса	Характеристика
Промежуточный	спорадически возникающие спады общественного производства, которые на время прерывают стадии оживления и подъема национальной экономики
Циклический	периодически повторяющиеся спады общественного производства, вызывающие парализацию деловой и трудовой активности во всех сферах хозяйства и являющиеся началом нового цикла хозяйственной деятельности

Практика показывает, что кризис может характеризоваться одновременно совокупностью различных приведенных выше признаков.

§ 11.2. Теории циклического развития экономики

Основу экономического цикла составляют периодически возникающие экономические кризисы. На длительность и глубину экономического кризиса существенно влияет колебание инвестиций. Кризис образует исходный момент для новых массовых капиталовложений. Это связано с тем, что, во-первых, кризис обесценивает основной капитал и тем самым создает условия обновления производственного аппарата; во-вторых, кризис принуждает к обновлению основного капитала на новой технической базе.

Массовый моральный износ основного капитала, вызванный кризисом, заставляет всех предпринимателей применять новую технику. Следовательно, кризис расчищает путь для массовых инвестиций, помогая экономике перейти в другую фазу. Поэтому обновление основного капитала является материальной основой периодичности кризисов и продолжительности цикла.

В 1925 г. русский экономист Н. Д. Кондратьев, на основе изучения большого статистического материала (за 140 лет), характеризующего развитие экономики ведущих капиталистических стран, установил существование длинных волн, или больших циклов конъюнктуры, протяженностью, как уже отмечалось, в 40–60 лет. Проследивая динамику появления радикальных новшеств, Н. Д. Кондратьев установил их влияние на мировое промышленное производство с цикличностью примерно в 50 лет (рис. 20).



Рис. 20. Периодичность возникновения радикальных нововведений с 1740 по 2000 г.

Н. Д. Кондратьев¹ утверждал, что каждые 50 лет длинная технологическая волна достигает максимальной высоты. В последние 20 лет этого цикла особенно успешно, как это может показаться, функционируют передовые в технологическом отношении отрасли.

Однако то, что на поверхности выглядит рекордными прибылями, на самом деле является погашением капитала, в котором более не нуждаются отрасли, переставшие развиваться. Подобная ситуация не может продлиться дольше 20 лет, после чего следует неожиданный кризис, наступление которого обычно предвосхищается некоторой паникой. Наступают 20 лет застоя, и в этот период новые, зарождающиеся технологии не способны дать достаточного для нового экономического развития количества рабочих мест. Характерно, что никто, прежде всего ни одно правительство, не может даже незначительно изменить ход этого процесса.

Ситуация с отраслями, за счет которых происходил экономический рост после окончания Второй мировой войны, подтверждает идеи Н. Д. Кондратьева об экономических циклах. К этим отраслям промышленности относятся автомобильная, металлургическая, резиновая, нефтяная, электротехническая и электронная. По уровню технологии все эти отрасли можно отнести к периоду, предшествующему Первой мировой войне. Ни в одной из них не было зарегистрировано какого-либо значительного прорыва, начиная с 20-х гг.: ни в технологии, ни в деловых концепциях. На момент начала экономического роста после Второй мировой войны эти отрасли отличались зрелостью и стабильностью. Их возможности

¹ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. 1925. Т. 1. Вып. 1. С. 34.

позволяли создавать новые рабочие места при относительно небольших вложениях капитала. Этим и объясняется то обстоятельство, что они могли себе позволить резко увеличивать заработную плату и льготы рабочим и одновременно получать высокую прибыль. Заслуга Н. Д. Кондратьева состоит в том, что он смог предвидеть, что «подобные признаки отменного здоровья были такими же обманчивыми, как румянец на щеках больного туберкулезом». Эти отрасли начали «ржаветь изнутри». Постепенное сползание вниз для них не было характерным. Наоборот, они сразу рухнули под ударами «нефтяных шоков» 1973 г. и 1979 г. Ситуация резко изменилась всего за несколько лет – из высокоприбыльных эти отрасли стали почти банкротами. Вскоре стало абсолютно ясно, что они не смогут вернуть себе утраченные позиции с точки зрения занятости еще долгое время, если вообще им когда-либо удастся это сделать.

Отрасли передовой, высокой технологии также вписываются в теорию Н. Д. Кондратьева. Согласно его прогнозам, эти отрасли до определенного времени не могут создавать рабочих мест больше, чем их теряют традиционные отрасли. Все экономические проработки указывают на то, что подобная ситуация сохранится достаточно долго.

Одним из ведущих направлений современной теории инновационного развития является *концепция технологических укладов*, представителями которой являются российские ученые, в частности С. Глазьев и Д. Львов¹.

Исследования закономерностей долгосрочного экономического развития были обобщены в теорию технологических укладов – целостных комплексов технологически сопряженных производств и соответствующих технико-экономических парадигм, периодический процесс последовательного замещения которых определяет «длинноволновую» ритм современного экономического роста.

Понятие «уклад» означает обустройство, установившийся порядок организации чего-нибудь.

В современной концепции жизненный цикл технологического уклада имеет три фазы развития и определяется периодом времени в 100 лет. Первая фаза приходится на его зарождение в экономике предшествующего технологического уклада. Вторая фаза связана со структурной перестройкой экономики на базе новой технологии производства и соответствует периоду доминирования нового технологического уклада, который составляет примерно 50 лет. Третья фаза приходится на отмирание устаревшего технологического уклада.

¹ Инновационная экономика : моногр. / А. А. Дынкин [и др.] / под ред. А. А. Дынкина, Н. И. Ивановой. 2-е изд., испр. и доп. М., 2004. С. 188.

Общепринято выделение шести технологических укладов (табл. 10).

Таблица 10

Сопоставление циклов Н. Д. Кондратьева и технологических укладов в эпоху капитализма¹

Цикл	Период (годы)	Технологический уклад	Характеристика
1-й	1779–1841	1-й (1790–1840)	ткацкие станки и металлургия на базе каменного угля
2-й	1841–1891	2-й (1840–1890)	паровой двигатель и железные дороги
3-й	1891–1933	3-й (1890–1940)	электричество и химическая промышленность
4-й	1933–1975	4-й (1940–1980)	автомобилестроение и нефтяная промышленность
5-й	1975–2017	5-й (1980–2020)	микропроцессоры и информационные технологии
6-й	2018–2062	6-й (2020–2060)	нанотехнологии, биотехнологии, генная инженерия

В основе первого уклада (1785–1835) находится промышленная революция, связанная с фабричным производством текстиля. Второй уклад (1830–1885) характеризуется возможностями широкого использования железных дорог и мирового судоходства, в результате чего происходит развитие легкой промышленности, судостроения, паровозостроения, добывающих отраслей. Цикл электричества и стали дал новый толчок развитию химической промышленности, универсального машиностроения, топливно-энергетического комплекса, электротехнической промышленности и позволил выделить третий технологический уклад (1880–1935). Технологический прогресс, отразившийся в электроэнергетике, приборостроении, производстве станков с числовым программным управлением, синтетических материалов и т. д., сформировал новый, четвертый уклад (1935–1980). Нововведения в области микроэлектроники, вычислительной техники, информатики, новых материалов, биотехнологии способствовали структурному сдвигу в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности и формированию группы отраслей высоких технологий. Таким образом, по мнению одних ученых, к концу XX в. мировая экономика прошла пять технологических

¹ Казьмин А. Г., Рубан А. А. Промышленные, налоговые, финансовые циклы в эпоху капитализма // Вопросы экономики. 2014. № 26 (212). С. 39.

укладов (пятый уклад был сформирован в период 1981–2020 гг.), другие ученые считают, что шестой технологический уклад уже утвердился в США, странах Западной Европы и в Японии.

К настоящему времени давать однозначную оценку мнению, изложенному выше, достаточно сложно. События, обусловленные COVID-19, введением санкций и последовавшими за этим трансформационными изменениями в размещении производительных сил в пространственном аспекте, пока не позволяют сделать точный прогноз, когда в России будет сформирован пятый и шестой технологический уклады в отношении всей экономики, а не отдельных ее отраслей.

Россия находится сегодня в основном на третьем и четвертом этапах технологического уклада, и лишь отдельные отрасли – в начале пятого, к которому относятся главным образом предприятия высокотехнологичного военно-промышленного комплекса. И перед страной стоит сложная задача – осуществить переход к шестому укладу, не до конца освоив предшествующий пятый (рис. 21).

ЯДРО				
Нанотехнологии и оптоэлектроника	Генная инженерия растений и животных		Информационные сети и системы	
Производственные технологии				
Гибкие автоматизированные системы, роботизированные комплексы	Безотходные, экологически чистые технологии	Возобновляемые энергоресурсы, водородная энергетика	Создание поколений материалов	Космические технологии, марикультура
Технологии непроеизводственной сферы				
Базы знаний, глобальные системы научной информации	Разработка образовательных-культурных систем дистанционного обучения	Технологические особенности национальных и глобальных медицинских информационных систем	Домашние информационные системы	Глобальные сети банковской, коммерческой, экологической информации
Технологии обороны и правопорядка				
Разработка и внедрение высокоточного оружия	Разработка и внедрение средств борьбы против терроризма	Технология внедрения средств поддержания правопорядка	Технический контроль за разоружением	Технология действий при чрезвычайных ситуациях

Рис. 21. Структура шестого технологического уровня

В современных условиях ведущей инновационной отраслью мировой экономики становятся нанотехнологии: предел устойчивого роста доминирующего сегодня пятого технологического уклада уже близок. Впереди просматриваются общие контуры нового, шестого технологического уклада, становление которого происходит в настоящее время. Границы между его базовыми технологиями (биотехнология, нанотехнология, технология материалов и информационная технология) быстро стираются. Роль нанотехнологий в этом ряду исключительно высока, поскольку именно с ними связывается выход на принципиально новые рубежи как информатики, так и молекулярной биологии, генной инженерии, медицины.

Шестой технологический уклад переходит из «эмбриональной» фазы развития в фазу роста. Его расширение сдерживается как незначительным масштабом и несовершенством технологий, так и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению¹.

Структура шестого технологического уклада включает следующие приоритетные направления:

- базисные направления – нанотехнология и оптоэлектроника, генная инженерия животных и растений, информационные сети;
- преобразование производственной сферы на основе распространения гибких автоматизированных производств и робототехнических комплексов, безотходных, экологически чистых технологий, возобновляемых энергоресурсов и т. п.;
- переворот в технологиях непроизводственной сферы, формирование глобальных научных, образовательных, медицинских и домашних информационных систем, а также национальных и глобальных систем в областях банковской и коммерческой деятельности;
- технологический переворот в сферах военной техники и обеспечения правопорядка, охраны жизни и имущества граждан, помощи при чрезвычайных ситуациях, борьбы против терроризма.

Исходя из прошлых периодов замещения доминирующих технологических укладов, можно предположить, что этот процесс займет еще 5–8 лет.

Технологически развитые страны перешли от четвертого к пятому технологическому укладу, вступив на путь деиндустриализации производства.

¹ Ушаков Ф. А. Организация финансирования инновационных проектов коммерческими банками // Регион: экономика и социология. 2006. № 3. С. 139–153.

В российской экономике по ряду объективных причин еще не полностью использован потенциал третьего и четвертого технологических укладов. Одновременно были созданы наукоемкие производства, особенно в военно-промышленном комплексе, пятого технологического уклада. Содержание технологических укладов российской экономики представлено в табл. 11.

Таблица 11

Содержание технологических укладов российской экономики

Порядковый номер технологического уклада	3-й	4-й	5-й
Период доминирования уклада	1880–1930	1930–1980	1980–2030
Ключевой фактор технологического уклада	электродвигатель, сталь	двигатель внутреннего сгорания	микроэлектронные элементы
Основные компоненты доминирования технологического уклада	электрохимическое и тяжелое машиностроение, производство стали, лэп, неорганическая химия	авто- и тракторостроение, цветная металлургия, синтетика, органическая химия	электронная промышленность, вычислительная техника, программное обеспечение, роботостроение
Формирующийся новый уклад	автомобилестроение, органическая цветная металлургия	радары, строительство трубопроводов, авиапромышленность, космотехника	биотехнология, тонкая химия, термоядерный синтез
Преимущества данного технологического уклада	повышение гибкости производства на основе электродвигателя, стандартизация производства	массовое и серийное производство	индивидуализация производства и потребления, повышение гибкости производства и появление новых форм собственности

Наблюдаемый интерес имеет ясно выраженную экономическую составляющую. Трудности промышленного развития, обострение конкуренции на мировом рынке, ограниченность имеющихся финансовых возможностей заставляют искать

оптимальные пути размещения ресурсов. А для этого необходимо представлять себе картину будущего. Иначе есть большая опасность того, что затраченные усилия не принесут желаемых результатов¹.

В целом для более глубокого изучения цикличности следует обратиться и к другим источникам современной зарубежной и российской экономической литературы, отражающим множество направлений теорий экономических циклов: теории, в центре внимания которой находится действие эффектов мультипликатора и акселератора, порождающее цикличность колебаний реального ВВП; теории политического делового цикла, в ее основе – причины макроэкономических колебаний в действиях правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики; теории равновесного экономического цикла; теории реального делового цикла; импульсно-распространительные теории циклов^{2,3,4}.

§ 11.3. Антициклическое регулирование

Антициклическое регулирование заключается в системе способов и методов воздействия на хозяйственную конъюнктуру и экономическую деятельность, направленных на смягчение циклических колебаний. При этом усилия государства имеют противоположное направление складывающейся экономической ситуации на каждой фазе экономического цикла⁵.

Наличие разнообразия научных подходов к формированию теорий цикличности определяет аналогию в подходах к вопросам регулирования цикличности. Обобщение содержательных характеристик позволило выделить два основных – кейнсианский и классический.

¹ Хусаинов М. К., Осипенкова О. Ю., Каюмов А. А. Организация и финансирование инновационной деятельности : учеб. пособие. М., 2016. 264 с.

² Пономарева С. И. Политэкономический анализ финансовой природы капитализма начала XXI века // Известия Уральского государственного экономического университета. 2013. № 3–4. С. 25.

³ Куikliна Л. Н., Пономарева С. И. Мировой экономический кризис и модели посткризисного развития: макроэкономический анализ // Известия Уральского государственного экономического университета. 2012. № 1. С. 15.

⁴ Куikliна Л. Н., Пономарева С. И. Новая макроэкономическая модель национальной экономики // Экономика региона. 2012. № 1. С. 254–259.

⁵ Иохин В. Я. Указ. соч.

В основе *кейнсинского подхода* находится регулирующая роль государства с его финансово-бюджетными инструментами, которые используются либо для сокращения или увеличения расходов, либо для манипулирования налоговыми ставками, сжатия или расширения системы налоговых льгот.

Классическое, или *консервативное*, направление концентрирует свое внимание на предложении. Идея базируется на обеспечении задействования имеющихся ресурсов и создании условий для эффективного производства, отказывая одновременно в поддержке низкоэффективным производствам и секторам экономики, содействуя свободе реализации рыночных сил¹.

В то же время следует отметить ряд общих особенностей, присущих действиям различных государств с различными формами государственного устройства:

- какие бы усилия не прикладывало государство, оно не в состоянии преодолеть циклический характер развития экономики;
- цикличность рассматривается государством не только в качестве разрушителя, но и одновременно созидателя, так как она обеспечивает восстановление макроэкономического равновесия и выступает импульсом для развития экономических отношений;
- в своей практической деятельности по регулированию национальной экономики правительства государств прибегают к использованию и кейнсианских, и классических методов воздействия на экономическую деятельность исходя из требований краткосрочного или долгосрочного характера.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается цикличность развития рыночной экономики?
2. Дайте характеристику деловых циклов различной продолжительности.
3. Охарактеризуйте технологические уклады российской экономики.
4. Опишите основные фазы кризиса.

¹ Иохин В. Я. Указ. соч.

Глава 12. Государственное регулирование рыночной экономики

§ 12.1. Роль государства в формировании эффективной рыночной среды. Антимонопольная политика государства

§ 12.2. Бюджетное и налоговое регулирование рыночной экономики страны

§ 12.3. Государственное регулирование внешнеэкономических связей страны

§ 12.1. Роль государства в формировании эффективной рыночной среды. Антимонопольная политика государства

Вопросы уровня вмешательства государства в различные сферы экономической жизни являются предметом исследований с давних времен. Обзор основных подходов в научной мысли приведен в табл. 12.

Таблица 12

Подходы к определению роли государства

Экономические теории	Представители	Роль государства
Меркантилизм	Т. Ман Д. Дефо Дж. Стюарт Дж. Ло	– основной вопрос – как вести дела, чтобы государственная казна не испытывала недостатка в золоте и серебре? – главным источником пополнения казны служила торговля, в особенности внешняя; – акцент на качество управления государством
Классическая экономическая теория	А. Смит	экономика регулируется «невидимой рукой» рынка, государство только задает общие правила игры
Марксизм	К. Маркс	– частная собственность и механизм присвоения капиталистами прибавочного продукта губительны для экономики; – необходим отказ от частной собственности и ее замена общественной

Экономические теории	Представители	Роль государства
Кейнсианство	Дж. Кейнс	<ul style="list-style-type: none"> – государство – основной агент, который способен сглаживать экономические циклы; – основная задача государства – проведение фискальной политики
Монетаризм	М. Фридмен	<ul style="list-style-type: none"> – разработка методологии монетарной политики государства, повышение роли центральных банков; – неэффективность фискальной политики в долгосрочном периоде (нарушение кривой Филлипса)
Теория общественного выбора	Дж. Бьюкенен Г. Таллок М. Олсон К. Эрроу	<ul style="list-style-type: none"> – политика как обмен выгодами; – разделение общественного выбора производителей общественных и частных благ; – принятие решения о производстве нерыночных благ; – выявление институциональных проблем общественного выбора

Основная цель государства в регулируемой экономике – смягчение или устранение «провалов» рынка, создание общественных благ.

Общественное благо – благо, которое может потребляться коллективно всеми гражданами или группой лиц независимо от того, платят люди за него или нет, и обладает свойствами неделимости, неизбирательности (неконкурентности), неисключаемости.

«Провалы» рынка:

- недопроизводство «общественных» благ;
- нерешаемость проблемы «внешних эффектов»;
- асимметрия информации;
- монополизация;
- отсутствие принципов и правил функционирования рынков (при отсутствии государства);
- расслоение населения по уровню доходов;
- несоблюдение принципов «социальной справедливости» и нарастание напряженности в обществе.

Если рыночный механизм полностью или частично не выполняет своих функций регулятора экономических отношений, то эти функции выполняет государство. Государственное регулирова-

ние рыночной экономики необходимо прежде всего в следующих направлениях:

- поддержка конкурентной среды;
- обеспечение общеэкономической стабильности;
- социальная обеспеченность и сбалансированность;
- преодоление кризисов на микроуровне.

Роль государства в формировании эффективной среды во многом определяется типом построения модели экономики. В табл. 13 приведены характеристики модели, ориентированной на рынок, и модели, ориентированной на предложение.

Таблица 13

Характеристика моделей экономики

Рыночная модель экономики	Экономическая система, ориентированная на предложение
<p>1. Ее динамика определяется <i>платежеспособным спросом</i>, который лимитирует объемы общественного производства, а не объем возможного предложения товаров и услуг.</p> <p>2. Существуют <i>жесткие бюджетные</i> ограничения для всех агентов рыночных отношений – государства, фирм и домашних хозяйств. Структура экономики при этом рационализируется под влиянием конъюнктуры рынка.</p> <p>3. Государство действует в рамках <i>общеэкономической конъюнктуры</i>, устанавливая и контролируя правила игры на рынке, стремясь развить «отрасли прорывных технологий», чтобы в условиях НТП не отстать от стран-конкурентов.</p>	<p>1. Наличие <i>ресурсных ограничений</i> для всех предприятий, в том числе бюджетных ограничений для государственного сектора, в руках которого находится до 98 % экономического потенциала страны.</p> <p>2. Основа дефицитной экономики – внеэкономически сформированная <i>система цен</i> в народном хозяйстве, которая искажает успехи и просчеты как государства вообще, так и предприятий в частности.</p> <p>3. Непременное <i>наличие антипода дефицита</i> – «неликвидов» (резервов, запасов и др.).</p>

Государственная поддержка предпринимательства направлена на помощь малому и среднему бизнесу. Создание эффективного собственника является главной задачей, обозначенной в ходе реализации экономических преобразований в России.

Антимонопольная политика государства реализуется в первую очередь в совокупности антимонопольных (антитрестовских) законов, которые призваны установить «правила игры» на конкурентном рынке.

Государственное антимонопольное регулирование ведется в двух направлениях.

На тех немногих рынках, где условия препятствуют эффективному функционированию отрасли при конкуренции, т. е. в так называемых естественных монополиях, государством создаются общественные регулирующие органы для контроля за их экономическим поведением и в первую очередь для контроля за политикой в области цен.

На большинстве других рынков, где монополия не стала необходимостью, общественный контроль принимает форму антимонопольного законодательства.

§ 12.2. Бюджетное и налоговое регулирование рыночной экономики страны

Бюджетно-финансовая политика – целенаправленная деятельность государства (в лице органов государственной власти и местного самоуправления) по использованию бюджетно-финансовой и денежно-кредитной систем для реализации задач экономической политики¹. Она направлена на регулирование или изменение совокупного спроса, т. е. реального объема национального производства, который потребители – предприятия и правительство – готовы купить при любом возможном уровне цен.

Вмешательство государства в экономику в целях ее регулирования осуществляется в двух формах бюджетно-финансовой политики – дискреционной и недискреционной (автоматической).

Дискреционная форма бюджетно-финансовой политики основана на сознательном вмешательстве государства в налоговую систему (изменение налоговой структуры, налоговых ставок) и госрасходы. Ее целью является бюджетное регулирование экономического роста, занятости и инфляции.

Недискреционная форма бюджетно-финансовой политики имеет меньшее значение. Она основана на автоматически действующих нормах, т. е. вступающих в действие без необходимости принятия правительством каких-либо специальных мер. Эта форма бюджетно-финансовой политики реализуется с помощью «встроенных стабилизаторов», к которым относят систему прогрессивного налогообложения и систему социальных пособий. **Встроенные стабилизаторы** – экономические механизмы, такие как подоходный налог,

¹ Бюджетно-финансовая политика в РФ // МойДокс.ру : сайт. URL: <https://mydocs.ru/4-16795.html> (дата обращения: 13.01.2023).

пособия по безработице, которые являются частью системы государственных финансов и которые автоматически смягчают реакцию ВВП на изменения совокупного спроса. Так, в период процветания экономики вследствие роста доходов налоговые поступления автоматически возрастают (при прежних ставках), что, в свою очередь, сдерживает экономический подъем. В период спада при сокращении ВВП налоговые поступления автоматически сокращаются, эти сокращения и удерживают спад.

Трансфертные платежи (социальные пособия) – один из компонентов бюджетных расходов. Выплаты по ним пособий и субсидий малоимущим слоям населения сокращаются во время подъема и возрастают по мере спада производства.

Бюджетно-финансовая политика государства с рыночной экономикой, как правило, формируется на основе трех вариантов.

Первый вариант исходит из необходимости обеспечить сбалансированность госбюджета, т. е. госбюджет должен быть без дефицита. Использование этого варианта ограничивает возможности бюджетного регулирования как составной части государственного воздействия на экономические процессы.

Второй вариант бюджетно-финансовой политики государства также основывается на принципе сбалансированности бюджета, но не в рамках одного года (как в первом варианте), а за любой определенный отрезок времени, например, в течение экономического цикла. При использовании этого концептуального подхода происходит увязка государственной бюджетно-финансовой политики с политикой антикризисного регулирования.

В третьем варианте роль бюджетно-финансовой политики заключается в достижении сбалансированности экономики в целом, а не только бюджета (как по концепции, используемой в первом и втором вариантах). Согласно третьему подходу, макроэкономическая стабильность может сочетаться с разными состояниями бюджетного финансирования, т. е. может сопровождаться как дефицитом, так и профицитом бюджета. Бюджетная стабильность здесь рассматривается всего лишь как второстепенная функция экономической динамики.

В развитых рыночных экономиках сегодня преобладает использование второго и третьего вариантов бюджетно-финансовой политики. Это значит, что большинство государств проводят курс на допущение финансовых дефицитов. Так, во многих западных странах с 1970-х гг. проводится политика *таргетирования* (от англ. *target* – цель). Ее суть сводится к установлению максимально допустимых размеров бюджетных дефицитов по отношению к ВВП

не выше 3 %. В отличие от стран Европейского союза, США с 1998 г. перешли к профицитному бюджету¹.

Бюджетная политика – важнейший элемент экономической политики государства, который включает в себя меры, осуществляемые государством, направленные на формирование государственного фонда средств, необходимого для обеспечения нормальной жизнедеятельности общества.

Указанные меры предполагают формирование и управление доходной и расходной частями государственного бюджета.

Основными инструментами проведения государственной бюджетной политики выступают прежде всего такие фискальные рычаги воздействия, как налоги, государственные расходы, трансферты, госзакупки и госзаймы.

В качестве критериев оценки эффективности бюджетной политики выступают следующие показатели:

- уровень собираемости бюджетных доходов в целом и налогов в частности;
- уровень выполнения бюджетных обязательств;
- величина бюджетного дефицита и скорость роста государственного долга;
- объем финансовых ресурсов, отвлекаемых на обслуживание государственного бюджета;
- уровень монетизации бюджетного дефицита;
- величина валютных резервов, используемых для финансирования бюджетного дефицита;
- динамика ВВП;
- уровень безработицы;
- степень выполнения законодательных и приравненных к ним актов о бюджете².

Бюджетная политика на очередной финансовый год определяется Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию в начале (не позднее марта) предшествующего года. Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации, Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике на очередной год является неотъемлемым элементом процедуры подготовки федерального бюджета. Бюджетное посла-

¹ Экономика : курс лекций / под общ. ред. А. И. Динкевича // Forekc.ru – все про деньги : сайт. URL: <http://www.forekc.ru/52/gosudarstvo-v-jekonomicheskom-krugoorbote.htm> (дата обращения: 12.12.2022).

² Двинский М. Б., Почечутова Е. Н., Сердюк Н. П. Государственное управление экономикой : конспект лекций // Сибирский федеральный университет. 2007. 260 с.

ние задает стратегические и краткосрочные ориентиры бюджетной политики, согласованные с общими целями и задачами экономической политики государства, которые являются определяющими в среднесрочном бюджетном планировании и при составлении проекта федерального бюджета на очередной финансовый год¹.

§ 12.3. Государственное регулирование внешнеэкономических связей страны

Внешнеэкономическая политика регулирует осуществление внешнеэкономической деятельности, включающей в себя внешнюю торговлю, международное инвестиционное сотрудничество, производственную кооперацию, валютные и финансово-кредитные операции, а также миграцию рабочей силы (рис. 22).

По времени реализации	Внешнеторговая	Инвестиционная	Валютная	Таможенная политика
текущая	экспортная внешнеторговая политика	политика импорта иностраных инвестиций	дисконтная валютная политика	протекционизм
долговременная	импортная внешнеторговая политика	политика экспорта российских инвестиций	девиальная валютная политика	фритредерство
			валютное субсидирование	
			диверсификация валютных резервов	

Рис. 22. Структура внешнеэкономической политики

Внешнеэкономическая политика в широком смысле – это деятельность государства, направленная на формирование и регулирование экономических отношений с другими субъектами мировой экономики (государствами, бизнесом, международными организациями); в узком – государственная политика в области экспорта товаров и услуг, привлечения иностранных инвестиций, вывоза капитала за рубеж, внешних займов, осуществления междуна-

¹ О стратегическом планировании в Российской Федерации : Федер. закон № 172-ФЗ : принят Гос. Думой 20 июня 2014 г. : одобрен Советом Федерации 25 июня 2014 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения: 12.12.2022).

родных экономических проектов, предоставления экономической помощи другим государствам¹.

Внешнеэкономическая политика играет ключевую роль в модели экономического развития государства и выполняет следующие функции:

- преобразующую (политика развития регионов в сфере экспорта и импорта товаров, капитала, рабочей силы и т. д.);
- мобилизующую (выход на рынок, расширение международных рынков и сохранение позиций на тех или иных рынках);
- балансирующую (сочетание национальных интересов с интересами интеграционных союзов стран и т. д.)².

Цели и методы государственной внешнеэкономической политики. В советский период государство установило монополию на осуществление внешнеторговой деятельности. В связи с переходом к рыночной экономике, отказом от диктата политических интересов либерализация внешнеэкономической деятельности стала необходимой реальностью. Под либерализацией понимается уменьшение в целом роли государства в процессе принятия решений, т. е. на уровень предприятий переходят не только полномочия по принятию решений, но и экономическая среда, в которой они действуют, подвергается значительно меньшему прямому регулированию со стороны государства.

Цели либерализации внешней торговли заключались в реализации экономической самостоятельности предприятий; установлении взаимосвязи между внутренними и внешними ценами; включении отечественных товаропроизводителей в конкурентную борьбу на внешнем рынке; структурной перестройке национальной экономики, достижении макроэкономической стабильности в сочетании с бюджетно-налоговой политикой и денежно-кредитной политикой; доверии домашних хозяйств; решении бюджетно-налоговых проблем.

Государственная внешнеторговая политика осуществляется посредством применения экономических и административных методов регулирования внешнеторговой деятельности. *К экономическим методам* относятся меры таможенно-тарифного регулирования (применение импортного и экспортного таможен-

¹ Олейнов А. Г. Внешнеэкономическая политика стран мира: теория и методология анализа // Мировое и национальное хозяйство. 2016. № 39 (4). URL: <https://mirec.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/mirec-2016-4-oleinov.pdf> (дата обращения: 12.12.2022).

² Болотова Т. В. Принципы внешнеэкономической политики // Автор24 : сайт. URL: https://spravochnik.ru/ekonomika/vneshneekonomicheskaya_politika/principy_vneshneekonomicheskoy_politiki/ (дата обращения: 12.12.2022).

ных тарифов). *Административное (нетарифное) регулирование* осуществляется посредством квотирования и лицензирования внешнеторговой деятельности, эмбарго и добровольных соглашений об ограничении поставок, государственной монополии на внешнюю торговлю. Либерализация внешней торговли означает преимущественное использование экономических методов регулирования.

Различают два типа внешнеэкономической политики – протекционизм и фритредерство.

Первой внешнеторговой политикой считался *протекционизм*, который защищал отечественных производителей от иностранных конкурентов. Ограничения накладывались в виде таможенных пошлин (налогов на ввозимые товары). Но постепенно таможенное обложение снижалось благодаря появлению Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), с 1995 г. – Всемирной торговой организации (ВТО).

Фритредерство – это политика свободной торговли, которая строится по принципу невмешательства государства во внешнюю политику. Поэтому развитие международной торговли происходит под влиянием спроса и предложения. Фритредерство должно отвечать интересам любого государства. Это приводит к достижению максимальных объемов производства продукции всех участвующих в торговле сторон и повышению материального благосостояния страны. Но общим курсом развития мировой экономики является либерализация мировой торговли.

Либерализация мировой торговли – это расширение свободного (без ограничений) движения товаров и услуг, капиталов, информации на международных рынках. Такая политика ориентирована на размытие таможенных барьеров, снятие количественных ограничений (квотирование) в торговле между странами. В любом случае внешнеэкономическая политика любой страны должна защищать интересы национального производства, сохранять экологическую безопасность и обеспечивать социальное развитие общества. Любые ограничения негативно сказываются на экономике государства, поэтому основными инструментами государственного регулирования внешней торговли являются тарифные и нетарифные методы, которые позволяют контролировать экспорт и импорт продукции¹.

¹ *Ананьева Л. Ю.* Государственное регулирование внешней торговли // Автор24 : сайт. URL: https://spravochnick.ru/mezhdunarodnye_otnosheniya/gosudarstvennoe_regulirovanie_vneshney_torgovli/ (дата обращения: 12.12.2022).

Основными инструментами внешнеэкономической политики являются: таможенный тариф, таможенная пошлина, квоты, лицензирование, субсидии.

Таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;
- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;
- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- балансирующую, которая относится к экспортным пошлинам, установленным в целях предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направленности их действия квоты бывают:

- экспортными – вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке;
- импортные – вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также

как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

Лицензирование – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

Основные положения внешнеэкономической политики закрепляются в ряде нормативных правовых актов: Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ¹ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», постановлении Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 330, которое утверждает государственную программу «Развитие внешнеэкономической деятельности», и др.

Госпрограмма состоит из обеспечивающих подпрограмм, в рамках которых реализуются федеральные проекты «Экспорт услуг», «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», «Логистика международной торговли».

Целью Госпрограммы являются усиление позиций в глобальной экономике и повышение вклада внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в социально-экономическое развитие страны; достижение в 2024 г. объема экспорта (в стоимостном выражении) несырьевых неэнергетических товаров в размере 250 млрд долларов США, а также объема экспорта оказываемых услуг в размере 100 млрд долларов США, в том числе за счет увеличения торговли с государствами – членами Евразийского экономического союза².

В разной степени все государства мира принимают участие в мировых внешнеэкономических связях и взаимоотношениях, ведут учет, определяющий основные направления внешнеэкономической политики.

¹ Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : Федер. закон № 164-ФЗ : принят Гос. Думой 21 нояб. 2003 г. : одобрен Советом Федерации 26 нояб. 2003 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/ (дата обращения: 12.12.2022).

² Об утверждении государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности» : постановление Правительства Рос. Федерации от 15 апр. 2014 г. № 330 : в ред. от 31 марта 2020 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 12.12.2022). Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

Платежный баланс страны – соотношение денежных платежей, поступающих в страну из-за границы, и всех ее платежей за границу в течение определенного периода времени (год, квартал, месяц). Платежный баланс представлен в виде таблицы соответствия внешних доходов и расходов страны. В нем находят стоимостное выражение все внешнеэкономические операции страны.

Платежный баланс представляет собой систематизированную оценку экономических операций между резидентами страны и нерезидентами, связанных с получением и платежами денежных средств. Основными операциями получения являются поступления от экспорта товаров, услуг, доходы от зарубежных инвестиций и приобретение зарубежными фирмами внутренних активов страны, а основными операциями платежей – оплата импорта товаров, услуг, выплаты доходов по зарубежным инвестициям в данную страну и приобретение резидентами иностранных активов.

Информация, содержащаяся в платежном балансе, используется для оценки кредитоспособности страны, прогнозирования воздействия внешнеэкономических связей на валютный рынок и валютный курс, их регулирования, оценки состояния экономики страны, а также прогнозирования возможной экономической, фискальной и монетарной политики, расчетов ВВП и др.

Разница между доходом и расходом составляет сальдо платежного баланса, которое может быть положительным или отрицательным. В последнем случае имеется дефицит платежного баланса: страна больше тратит за рубежом, чем получает извне, что может отрицательно сказаться на стабильности валютного курса.

Сальдо платежного баланса финансируется, т. е. погашается (если оно отрицательно) или распределяется (если оно положительно) преимущественно за счет итогового изменения золотовалютных и других официальных резервов страны.

Платежные балансы принято составлять в национальной валюте соответствующих стран с пересчетом данных по рыночным валютным курсам, складывающимся на дату совершения операций. Если национальная валюта неустойчива, платежный баланс может составляться в твердой валюте какой-либо страны.

В балансе выделяются два раздела (счета):

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Под текущими операциями понимаются операции с товарами, услугами и доходами.

Баланс текущих операций включает:

- экспорт товаров;
- импорт товаров;
- экспорт услуг;
- импорт услуг;
- чистые доходы от инвестиций;
- чистые денежные переводы.

Составной частью счета «текущие операции» является торговый баланс, определяемый в виде разницы между стоимостью экспорта и импорта товаров. Если экспорт превышает импорт, то торговый баланс является положительным (активным). Если импорт превышает экспорт, то торговый баланс – отрицательный (пассивный).

Торговля услугами включает оплату международных перевозок, туризм, куплю и продажу патентов и лицензий, международное страхование.

Помимо торгового баланса и услуг, в раздел текущих операций включаются денежные переводы, движение доходов от собственности за границей (проценты, дивиденды, прибыль). Еще одна статья баланса текущих операций – оплата процентов по иностранным займам и кредитам.

Баланс операций с капиталом и финансовыми инструментами характеризует операции, связанные с инвестиционной деятельностью. Этот раздел состоит из переводов финансовых средств для инвестирования в предприятия, покупки акций. Он отражает куплю и продажу зарубежных активов, предоставление и получение займов.

Баланс движения капитала включает:

- приток капитала;
- отток капитала.

Разделы платежного баланса балансируют между собой (табл. 14). Сальдо по итогу текущих операций и сальдо по итогу операций с капиталом и финансовыми активами должны быть равны между собой по абсолютной величине и иметь противоположные знаки. Дефицит платежного баланса по текущим операциям означает, что страна расходует на приобретение товаров, услуг и на другие текущие операции больше иностранной валюты, чем получает от их продажи. Он финансируется за счет продажи нерезидентам активов и за счет внешних займов. При ограниченных активах и трудностях в получении займов страны с устойчивым дефицитом текущего платежного баланса вынуждены сокращать импорт и увеличивать экспорт.

Структура платежного баланса

Кредит	Дебет
Счет текущих операций	
Экспорт товаров	Импорт товаров
Сальдо баланса внешней торговли	
Экспорт услуг	Импорт услуг
Чистые доходы от инвестиций	
Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	
Чистые капитальные трансферты	
Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты	Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты
Чистые пропуски и ошибки	
Сальдо баланса официальных расчетов	
	Чистое увеличение официальных валютных резервов

Платежный баланс называется активным, когда сумма полученных средств от других стран меньше, чем сумма выплат. В противном случае баланс является пассивным.

При активном платежном балансе курсы иностранных валют на валютном рынке данной страны падают, а курс национальной денежной единицы повышается. Обратное происходит в случае, когда страна имеет пассивный платежный баланс.

При дефиците платежного баланса Банк России сокращает свои резервы иностранной валюты, при положительном сальдо – формирует резервы. Дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном чистым притоком капитала на счете движения капитала. И наоборот, актив текущего платежного баланса сопровождается чистым оттоком капитала. В последнем случае избыточные средства текущего платежного баланса будут использованы для покупки недвижимости или предоставления займов другим странам. В результате платежный баланс должен быть всегда сбалансированным.

Резкое увеличение положительного сальдо платежного баланса ведет к быстрому росту денежной массы, стимулируя инфляцию. Резкое увеличение отрицательного сальдо может вызвать снижение обменного курса.

На состояние платежного баланса влияет ряд факторов: неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция, циклические колебания экономики, рост заграничных государственных расходов, милитаризация экономики и военные расходы, усиление международной финансовой взаимозависимости, изменения в международной торговле, валютно-финансовые факторы, инфляция, чрезвычайные обстоятельства и др.

Платежные балансы реагируют на торгово-политическую дискриминацию определенных стран, создающих искусственные барьеры и препятствующих развитию взаимовыгодных отношений.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается антимонопольная политика государства?
2. Что такое бюджетное и налоговое регулирование рыночной экономики?
3. Охарактеризуйте государственное регулирование внешне-экономических связей страны.
4. Дайте определение понятию торгового баланса.

Глава 13. Денежно-кредитная политика государства

§ 13.1. Сущность, цели и задачи денежно-кредитной политики

§ 13.2. Характеристика Банка России и инструментов денежно-кредитной политики

§ 13.3. Антиинфляционная политика

§ 13.1. Сущность, цели и задачи денежно-кредитной политики

Понятие денежно-кредитной политики можно рассмотреть в узком и широком значении. В узком значении под **денежно-кредитной политикой** понимается обеспечение оптимального режима функционирования валютного курса, учетной политики и других инструментов, оказывающих влияние на процентные ставки на рынке краткосрочных капиталов. В широком толковании денежно-кредитная политика, оказывая воздействие на денежную массу, тем самым воздействует и на инфляцию¹.

Денежно-кредитная политика направлена на поддержание общего макроэкономического равновесия в государстве. Разрабатывает ее и реализует, как правило, Центральный банк страны. Основное значение при выработке целей и методов денежно-кредитной политики придается установлению равновесия на рынках денег и активов. Цель денежно-кредитной политики – осуществление кратко- и долгосрочных мероприятий по управлению динамикой денежного оборота.

Государственное регулирование с помощью денежных инструментов – это количественное изменение предложения свободных денег и изменение «цены кредита» – процента, определяющего спрос на заемный капитал и масштабы притока вкладов, т. е. формирование предложения кредитных средств, чтобы в соответствии с целями государственной экономической политики воздействовать на спрос и механизмы использования кредитов в национальной экономике. Цели и задачи систематизированы в табл. 15.

¹ Толстолесова Л. А. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики : учеб. пособие. Тюмень, 2015. С. 23.

Цели и задачи денежно-кредитной политики

Цели	Задачи
1) поддержание стабильности цен; 2) достижение высокого уровня занятости (стремление к естественному уровню безработицы, при котором спрос на труд равен предложению); 3) обеспечение экономического роста; 4) обеспечение устойчивости ставки процента на внутреннем денежном рынке; 5) поддержание равновесия на отдельных сегментах национального финансового рынка; 6) обеспечение устойчивости внутреннего валютного рынка	1) удовлетворение потребностей и повышение эффективности деятельности участников денежного оборота; 2) защита интересов участников денежного обращения; 3) уменьшение издержек участников денежного обращения; 4) создание механизмов, направленных на снижение негативных инфляционных процессов в денежном обращении; 5) формирование необходимого объема денежных ресурсов; 6) развитие конкурентной среды и отношений на денежном рынке; 7) совершенствование системы безналичных расчетов

Объектами денежно-кредитной политики являются:

- спрос на деньги и предложение денег;
- объем и структура денежной массы, находящейся в обороте;
- скорость оборота денег;
- объем кредитов, предоставляемых участникам денежного обращения;
- коэффициенты денежной (банковской) мультипликации;
- объем и структура денежных доходов и расходов участников денежного обращения;
- курс национальной денежной единицы.

Субъектами денежно-кредитной политики выступают следующие органы:

1. Центральный банк. Он решает следующие задачи: а) обеспечение национальной экономики полноценной валютной системой; б) влияние на кредитную деятельность коммерческих банков в интересах макроэкономики.

2. Другие органы денежно-кредитного регулирования (Министерство финансов, Казначейство, государственные агентства и т. п.). В их компетенции – реализация отдельных направлений денежно-кредитной политики и денежно-кредитного регулирования.

В России функцию денежных властей выполняют Банк России и Министерство финансов Российской Федерации¹.

Характеристика основных видов денежно-кредитной политики приведена в табл. 16.

Таблица 16

Основные виды денежно-кредитной политики

Вид	Характеристика
Стимулирующая	политика «дешевых» денег, нацелена на расширение масштабов кредитных вложений, послабление контроля над темпом прироста массы денег в обороте, снижение уровня ставок процентов, экономический рост
Рестриктивная	направлена преимущественно на подавление инфляции. Ее основная цель – ограничение возможностей коммерческих банков по предоставлению кредитов и насыщению экономики деньгами, т. е. сжатие денежной массы в обращении. Рестрикционная политика обычно дополняется фискальной, т. е. бюджетно-налоговой политикой, направленной одновременно как на сокращение государственных расходов, так и на увеличение налогового бремени
Сдерживающая	нацелена на сокращение денежной массы
Проциклическая	принятие мер по усилению колебаний экономических переменных (например, реального дохода) и тем самым повышению их изменчивости
Антициклическая	направлена на устранение колебаний экономических переменных (например, реального дохода) и тем самым уменьшение их изменчивости

Можно выделить ряд стратегий денежно-кредитного регулирования, используемых в практике центральных банков:

1. *Инфляционная стратегия* допускает слабый контроль за темпом роста массы денег в обращении.

2. *Рефляционная стратегия* для стимулирования роста экономики допускает инфляцию в мягкой форме.

3. *Дефляционная стратегия* направлена на сжатие денежной массы и предполагает резкое сокращение количества денег в сфере обращения.

¹ Тутчиенко В. А. Государственная экономическая политика : учеб. пособие. М., 2015. С. 145.

4. *Дезинфляционная стратегия* представляет собой дефляционную стратегию в мягкой форме, которая направлена на снижение экономической активности.

Центральный банк государства как основной орган, которому по законодательству доверена реализация денежно-кредитной политики и регулирование сферы денежно-кредитных отношений, осуществляет ее с помощью определенных методов и инструментов.

Методы денежно-кредитной политики представляют собой определенный набор приемов и операций, позволяющий субъектам денежно-кредитной политики оказывать воздействие на объекты для достижения поставленных целей.

Классификацию современных методов, используемых при реализации денежно-кредитной политики, можно осуществить по различным критериям.

1. Исходя из связи метода денежно-кредитной политики и поставленной цели различают:

а) прямые методы – это прежде всего административные методы, осуществляемые в виде директив Центрального банка касательно объема предложения денег, а также цены, складывающейся на финансовом рынке.

Такие методы могут включать конкретные ограничения:

- ограничение уровня ставок процентов по кредитам или депозитам;
- установление лимитов кредитования для кредитных организаций;
- избирательная денежно-кредитная политика в отношении приоритетных отраслей экономики, а также создания специализированных кредитных организаций;

б) косвенные методы – их применение не ведет к деформации системы рыночного хозяйства, поскольку они воздействуют на мотивацию поведения экономических субъектов рыночными методами.

2. По характеру действия различают:

а) общие методы воздействия – главным образом это косвенные методы, которые оказывают влияние на денежный рынок в целом;

б) селективные методы направлены на регулирование конкретных видов кредита и носят преимущественно директивный характер. С их помощью решаются локальные, частные задачи (ограничение на выдачу кредита некоторыми банками, льготные условия рефинансирования отдельных кредитных институтов и др.)¹.

¹ Толстолегова Л. А. Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений : учеб. пособие. Тюмень, 2015. 156 с.

Инструменты денежно-кредитной политики:

- эмиссия денег;
- изменение учетной ставки;
- количественные ограничения кредита;
- изменение минимальных резервов;
- операции на открытом рынке.

§ 13.2. Характеристика Банка России и инструментов денежно-кредитной политики

В России денежно-кредитное регулирование осуществляет Центральный эмиссионный банк (Банк России), созданный в 1990 г. на базе бывшего Госбанка СССР¹.

Целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие финансового рынка Российской Федерации;
- обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России (ст. 3 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»².

Банк России в соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» выполняет следующие функции:

1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;

1.1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации;

¹ Толстолегова Л. А. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики : учеб. пособие. Тюмень, 2015. 144 с.

² О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : Федер. закон № 86-ФЗ : принят Гос. Думой 27 июня 2002 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения: 10.03.2023).

2) монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение;

2.1) утверждает графическое обозначение рубля в виде знака;

3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования;

4) устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;

4.1) осуществляет надзор и наблюдение в национальной платежной системе;

5) устанавливает правила проведения банковских операций;

6) осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России;

7) принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;

7.1) принимает решения о государственной регистрации негосударственных пенсионных фондов;

9) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;

9.1) осуществляет регулирование, контроль и надзор за деятельностью некредитных финансовых организаций в соответствии с федеральными законами;

9.2) осуществляет регулирование, контроль и надзор в сфере оказания профессиональных услуг на финансовом рынке в соответствии с федеральными законами;

10) осуществляет регистрацию выпусков эмиссионных ценных бумаг и проспектов ценных бумаг, регистрацию отчетов об итогах выпусков эмиссионных ценных бумаг;

10.1) осуществляет контроль и надзор за соблюдением эмитентами требований законодательства Российской Федерации об акционерных обществах и ценных бумагах;

10.2) осуществляет регулирование, контроль и надзор в сфере корпоративных отношений в акционерных обществах;

11) осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций и иных сделок, необходимых для выполнения функций Банка России;

12) организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации;

13) определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами;

14) утверждает отраслевые стандарты бухгалтерского учета для Банка России, кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, бюро кредитных историй, кредитных рейтинговых агентств, план счетов бухгалтерского учета для Банка России и порядок его применения, планы счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, бюро кредитных историй, кредитных рейтинговых агентств и порядок их применения;

15) устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;

16) принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации;

16.1) принимает участие в разработке методологии составления финансового счета Российской Федерации в системе национальных счетов и организует составление финансового счета Российской Федерации;

16.2) организует составление платежного баланса Российской Федерации, международной инвестиционной позиции Российской Федерации, статистики внешней торговли Российской Федерации услугами, внешнего долга Российской Федерации, международных резервов Российской Федерации, прямых инвестиций в Российскую Федерацию и прямых инвестиций из Российской Федерации за рубежом;

16.3) для составления платежного баланса Российской Федерации, международной инвестиционной позиции Российской Федерации, статистики внешней торговли Российской Федерации услугами, внешнего долга Российской Федерации, международных резервов Российской Федерации, прямых инвестиций в Российскую Федерацию и прямых инвестиций из Российской Федерации за рубежом самостоятельно формирует и утверждает статистическую методологию, перечень респондентов, формы федерального статистического наблюдения и порядок составления и предоставления респондентами первичных статистических данных по этим формам;

18) проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации, публикует соответствующие материалы и статистические данные;

18.1) осуществляет выплаты Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов в банках Российской Федерации, в случаях и порядке, которые предусмотрены федеральным законом;

18.2) является депозитарием средств Международного валютного фонда в валюте Российской Федерации, осуществляет операции и сделки, предусмотренные статьями Соглашения Международного валютного фонда и договорами с Международным валютным фондом;

18.3) осуществляет контроль за соблюдением требований законодательства Российской Федерации о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком;

18.4) осуществляет защиту прав и законных интересов акционеров и инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей, признаваемых таковыми в соответствии со страховым законодательством, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению;

18.5) организывает оказание услуг по передаче электронных сообщений по финансовым операциям;

18.6) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации реализует мероприятия по повышению уровня финансовой грамотности населения и субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации;

18.7) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит политику по обеспечению доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации;

18.8) осуществляет оценку степени (уровня) риска совершения подозрительных операций кредитными организациями, клиентами кредитных организаций – юридическими лицами (за исключением кредитных организаций, государственных органов и органов местного самоуправления) (индивидуальными предпринимателями), зарегистрированными в соответствии с законодательством Российской Федерации;

19) осуществляет иные функции в соответствии с федеральными законами¹.

Функции и полномочия Банк России осуществляет независимо от других федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации.

¹ О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : Федер. закон № 86-ФЗ : принят Гос. Думой 27 июня 2002 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения: 12.12.2022).

Контроль за деятельностью Банка России осуществляет Национальный банковский совет – коллегиальный орган Банка России. Численность Национального банковского совета составляет 12 человек, из которых двое направляются Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации из числа членов Совета Федерации, трое – Государственной Думой из числа депутатов Государственной Думы, трое – Президентом Российской Федерации, трое – Правительством Российской Федерации. В состав Национального банковского совета входит также Председатель Банка России. Члены Национального банковского совета, за исключением Председателя Банка России, не работают в Банке России на постоянной основе и не получают оплату за эту деятельность.

Председатель Банка России назначается на должность Государственной Думой сроком на четыре года большинством голосов от общего числа депутатов Государственной Думы. Кандидатуру для назначения на должность Председателя Банка России представляет Президент Российской Федерации.

Для реализации возложенных на него функций Банк России участвует в разработке экономической политики Правительства Российской Федерации. Председатель Банка России или по его поручению один из его заместителей участвует в заседаниях Правительства Российской Федерации, а также может принимать участие в заседаниях Государственной Думы при рассмотрении законопроектов, касающихся вопросов экономической, финансовой, кредитной и банковской политики.

Министр финансов Российской Федерации и министр экономического развития Российской Федерации или по их поручению по одному из их заместителей участвуют в заседаниях Совета директоров с правом совещательного голоса.

Банк России не вправе предоставлять кредиты Правительству Российской Федерации для финансирования дефицита федерального бюджета, покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении, за исключением тех случаев, когда это предусматривается федеральным законом о федеральном бюджете.

Банк России не вправе предоставлять кредиты для финансирования дефицитов бюджетов государственных внебюджетных фондов, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Полномочия Банка России по обслуживанию государственного долга Российской Федерации определяются федеральными законами¹.

¹ Безруков В. Б. Государственная экономическая политика : конспект лекций для студентов специальности «Финансы и кредит». М., 2008. 112 с.

Основными инструментами и методами денежно-кредитной политики Банка России являются:

1. Процентные ставки по операциям Банка России. Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки. Банк России использует процентную политику для воздействия на рыночные процентные ставки.

В соответствии с целями государственного регулирования экономики Центральный банк меняет ставки, изменяя таким образом соотношение спроса и предложения ссудного капитала. Повышая официальную учетную ставку, он делает кредит более дорогим, менее выгодным для заемщика, снижает спрос и увеличивает предложение свободных денег, одновременно сокращая приток этих денег в экономику. При понижении ставки наблюдается обратная картина: дополнительные средства поступают в экономику, направляются на финансирование инвестиций, пополнение оборотных средств, приобретение товаров длительного пользования, ценных бумаг, а также инфраструктурное и жилищное строительство. Динамика ключевой ставки Банка России представлена на рис. 23.



Рис. 23. Динамика ключевой ставки Банка России за 2012–2022 гг., %¹

2. Нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования). Государство обязало все банковские учреждения держать определенную часть собственных и депо-

¹ Ключевая ставка Банка России // Банк России : офиц. сайт. URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 10.01.2023).

нированных у них средств на счетах Центрального банка Российской Федерации. Центральный банк в зависимости от состояния конъюнктуры и целей государственного регулирования экономики периодически изменяет нормы минимальных резервов. Это средство денежно-кредитной политики нацелено решить следующие задачи:

а) обеспечить минимальную устойчивость банков, не допустить распространения кризиса неплатежей и банкротства всей банковской системы;

б) обеспечить гарантию от полного разорения вкладчиков;

в) создать и поддерживать резервы Центрального банка Российской Федерации;

г) обеспечить регулирование денежной массы.

Размер обязательных резервов в процентном отношении к обязательствам кредитной организации (норматив обязательных резервов), а также порядок депонирования обязательных резервов в Банке России устанавливаются Советом директоров. Нормативы обязательных резервов не могут превышать 20% обязательств кредитной организации и могут быть дифференцированными для различных кредитных организаций. Нормативная величина рассчитывается в период регулирования (с 12 по 14 рабочий день календарного месяца) уполномоченным подразделением Банка России для каждой кредитной организации по итогам отчетного периода.

Нормативы обязательных резервов не могут быть единовременно изменены более чем на пять пунктов.

3. Операции на открытом рынке, под которыми понимаются купля-продажа Банком России казначейских векселей, государственных облигаций, прочих государственных ценных бумаг, облигаций Банка России, а также краткосрочные операции с указанными ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки. Назначение операций на открытом рынке состоит в изменении предложения ссудного капитала в стране путем скупки или продажи ценных бумаг Центральным банком Российской Федерации, вливания финансовых средств в экономику или массовой продажи их (изъятие ликвидных средств).

4. Рефинансирование кредитных организаций – кредитование Банком России кредитных организаций. Формы, порядок и условия рефинансирования устанавливаются Банком России.

5. Валютные интервенции – купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег.

6. Установление ориентиров роста денежной массы. Банк России может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы исходя из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики. В рамках денежно-кредитной политики принимается решение о проведении эмиссии.

Под **эмиссией** понимается такой выпуск денег в оборот, который приводит к общему увеличению денежной массы, находящейся в обороте. Существует эмиссия безналичных и наличных денег. Эмиссия наличных денег – конституционная функция Банка России. Конституцией Российской Федерации (п. 1 ст. 75) предусматривается, что «денежной единицей Российской Федерации является рубль. Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации»¹.

Эмиссия денег имеет три функции:

1) обеспечение экономики средствами обращения, платежа, накопления, мировыми деньгами для нормального ее функционирования – это главная функция. Количество денег, необходимое для функционирования национальной экономики, можно определить исходя из суммы стоимостей всех производимых за определенный период товаров и услуг и скорости обращения денег;

2) покрытие дефицита государственного бюджета в критической ситуации, когда других источников покрытия нет (типичные ситуации: война, революция, послевоенная разруха, глубокий и длительный кризис). Последствие избыточного выпуска денег – инфляция, легко переходящая в самовоспроизводимую инфляцию, рост цен, дезорганизация экономических отношений, социальная напряженность. Выпуск избыточного количества денег в обращение – не единственная, но одна из самых главных причин инфляции;

3) регулирующая функция – путем увеличения или уменьшения эмиссии денег в разумных пределах государство может способствовать оживлению экономики посредством вливания денежных средств, тормозить перегрев конъюнктуры, бороться с ростом цен, сокращая эти вливания. Одним из аспектов регулирующей функции эмиссии денег является поддержание устойчивости национальной валюты.

¹ Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : с изм., одобренными в ходе общерос. голосования 1 июля 2020 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 12.12.2022).

Для отслеживания за массой денег в обращении применяются различные денежные агрегаты, в качестве которых используются такие, как М0, М1, М2, М3, М4.

Денежная база М0 – количество наличных денег в обращении, включая деньги в кассах предприятий.

Деньги М1 – деньги в узком смысле – сумма наличных денег в обращении (М0) плюс вклады населения и предприятий до востребования и дорожные чеки, т. е. совокупное количество денег, используемых как средство обращения и обслуживающих текущий платежный оборот.

Деньги М2 – сумма денежных средств, обслуживающих текущий оборот (М1) плюс срочные вклады населения и предприятий.

Деньги М3 – деньги в широком смысле – совокупная денежная масса, включающая денежные средства, обслуживающие текущий оборот, плюс срочные вклады, а также ликвидные ценные бумаги (облигации, сертификаты, казначейские обязательства), средства на счетах бюджетных, общественных организаций и средства для финансирования капиталовложений.

Деньги М4 – совокупная денежная масса (М3) плюс неденежные ликвидные средства, хранящиеся в банках¹.

В макроэкономическом анализе чаще всего используются агрегаты М1 и М2.

§ 13.3. Антиинфляционная политика

Главные цели денежно-кредитной политики – борьба с инфляцией, поддержание курса внутренней валюты по отношению к ведущим валютам мира, положительного платежного баланса страны.

Инфляция – постоянно существующая повышательная тенденция в динамике среднего уровня цен в экономике. Вопросы регулирования уровня инфляции находятся в компетенции государства, что проявляется в антиинфляционной политике. **Антиинфляционная политика** – это комплекс мер по регулированию экономики, направленных на борьбу с инфляцией². Цель политики – установление контроля над инфляцией и достижение приемлемых для хозяйства страны темпов ее роста.

¹ Деньги. Кредит. Банки : учеб.-метод. комплекс / сост. А. И. Шмырева [и др.]. Новосибирск, 2008. 132 с.

² Там же.

Характеристика основных групп инструментов регулирования инфляции приведена в табл. 17.

Таблица 17

Инструменты регулирования инфляции

Инструменты	Характеристика
Бюджетные	сокращение расходов на здравоохранение, просвещение, социальное обеспечение, жилищное строительство и т. д.
Налоговые	повышение налогового бремени в форме косвенных налогов
Денежно-кредитные	повышение ключевой ставки Центрального банка, регулирование процентных ставок по активным и пассивным операциям

В мировой практике принято выделять два вида антиинфляционной политики – дефляционная и политика доходов (рис. 24).

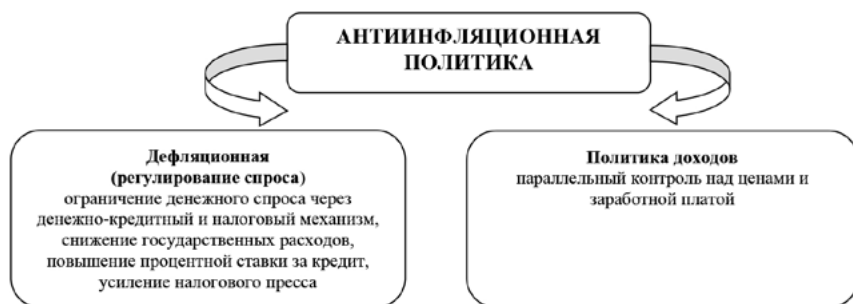


Рис. 24. Виды антиинфляционной политики

Основные формы сдерживания цен можно представить следующими видами: замораживание цен на определенные товары; сдерживание уровня цен в определенных пределах. Достаточно часто встречаются и другие критерии классификации: адаптивная и активная; стратегическая и тактическая и др.

Выбор варианта реализации конкретного вида антиинфляционной политики зависит от ее цели:

- при сдерживании экономического роста проводится дефляционная;
- при стимулировании экономического роста проводится политика доходов;

– при необходимости жестких мер по снижению инфляции параллельно используются оба вида.

Кроме этого, могут применяться и дополнительные меры – индексация, конкурсное стимулирование производства и стимулирование рыночной конкуренции.

Индексация – это компенсация (полная или частичная) потерь в результате обесценения денег.

Конкурсное стимулирование производства – это меры по прямому стимулированию предпринимательства через снижение налогов предприятиям и косвенному стимулированию сбережений населения (снижение налогов с населения).

Стимулирование рыночной конкуренции направлено на снижение цен и ослабление спирали «цены – зарплата».

Критерии эффективности антиинфляционной политики:

- снижение темпов инфляции;
- предсказуемость темпов инфляции;
- стабильность национальной валюты¹.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение денежно-кредитной политики.
2. Охарактеризуйте объекты, субъекты, методы денежно-кредитной политики.
3. Что представляет собой трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики?
4. Раскройте содержание инструментов денежно-кредитной политики.
5. Какие индикаторы применяются для характеристики количества денег, находящихся в обращении?
6. Перечислите функции Центрального банка Российской Федерации.

¹ Там же.

Глава 14. Бюджетно-налоговая политика государства

§ 14.1. Бюджет и его характеристика

§ 14.2. Бюджетный дефицит и способы его финансирования

§ 14.3. Экономическая природа и роль налогов

§ 14.1. Бюджет и его характеристика

Важную роль в системе государственных финансов играет бюджет. **Государственный бюджет** – баланс планируемых государственными органами власти доходов и расходов, которыми они распоряжаются за определенный период.

В рыночной экономике госбюджет выполняет важные макроэкономические *функции*.

Во-первых, обеспечивает создание общественных благ. В этом состоит исходная и основная функция госбюджета.

Во-вторых, создается материальная база для управления рыночными процессами с помощью государственного фонда средств.

В-третьих, формируется основа для решения задач роста благосостояния населения, насущных социальных вопросов (табл. 18).

Таблица 18

Функции бюджета и их содержание

Функциональный аспект	Структурный аспект
<ul style="list-style-type: none">– аккумуляция финансовых ресурсов в руках государственных органов в целях распределения и перераспределения между отраслями, регионами и слоями населения;– обеспечение содержания государства с его институтами, призванными реализовывать функции государственной власти;– стимулирование экономического роста по важнейшим для страны направлениям;– социальная защита беднейших слоев населения, пенсионеров и подрастающего поколения	<ul style="list-style-type: none">– политический – поддержание существующего социально-экономического строя (государственное управление, армия, безопасность, поддержка СМИ, внешнеполитическая деятельность и пр.);– социальный – стабилизация социально-экономической ситуации в стране, смягчение различий в уровне доходов и уровне жизни, поддержка отраслей, оказывающих социальные услуги (здравоохранения, образования, культуры и пр.);– экономический:<ul style="list-style-type: none">1) формирование конкурентной рыночной среды в экономике страны путем антимонопольных мероприятий,

Функциональный аспект	Структурный аспект
	поддержки малого и венчурного пред- принимательства; 2) структурная перестройка экономи- ки (поддержка отдельных отраслей, имеющих наиболее важное значение для экономики страны); 3) содействие выходу отечественных производителей на внешний рынок; 4) выполнение обязательств по выпла- те внутреннего и внешнего долга

В Российской Федерации основополагающим документом, регулирующим бюджетные отношения, является Бюджетный кодекс Российской Федерации, устанавливающий общие принципы бюджетного законодательства Российской Федерации, организации и функционирования бюджетной системы Российской Федерации, правовое положение субъектов бюджетных правоотношений, определяющий основы бюджетного процесса и межбюджетных отношений в Российской Федерации¹.

В бюджетную систему Российской Федерации входят бюджеты следующих уровней:

- федеральный бюджет;
- бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты);
- бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты);
- бюджеты государственных внебюджетных фондов.

Федеральный бюджет – форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год (соответствует календарному году и длится с 1 января по 31 декабря), предназначенных для исполнения расходных обязательств Российской Федерации. В рамках федерального бюджета могут создаваться целевые бюджетные фонды – фонд денежных средств, образуемый в соответствии с законодательством Российской Федерации в составе бюджета за счет доходов целевого назначения или в порядке целевых отчислений от конкретных видов доходов или иных поступлений и используемый по отдельной смете. Средства целевого бюджетного фонда не могут быть использова-

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации : Федер. закон № 145-ФЗ : принят Гос. Думой 17 июля 1998 г. : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 12.12.2022).

ны на цели, не соответствующие назначению целевого бюджетного фонда.

Государственный внебюджетный фонд – фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации и предназначенный для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальное обеспечение в случае безработицы, охрану здоровья и медицинскую помощь.

Консолидированный бюджет – свод бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами¹.

Доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых доходов, безвозвратных и безвозмездных перечислений (табл. 19).

Таблица 19

Структура доходов бюджета

Неналоговые доходы	Налоговые доходы (федеральный уровень)	Безвозмездные и безвозвратные перечисления
– доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, за исключением доходов от использования имущества, находящегося в оперативном управлении автономных учреждений; – доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответствен-	– налог на добавленную стоимость; – акцизы; – налог на доходы физических лиц; – налог на прибыль организаций; – налог на добычу полезных ископаемых; – водный налог; – сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; – государственная пошлина; – налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья	– финансовая помощь из бюджетов других уровней в форме дотаций и субсидий; – субвенции из Федерального фонда компенсаций и (или) из региональных фондов компенсаций; – субвенции из местных бюджетов бюджетам других уровней; – иные безвозмездные и безвозвратные перечисления между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации; – безвозмездные и безвозвратные перечисления из

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации : Федер. закон № 145-ФЗ : принят Гос. Думой 17 июля 1998 г. : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 12.12.2022).

Неналоговые доходы	Налоговые доходы (федеральный уровень)	Безвозмездные и безвозвратные перечисления
<p>но федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;</p> <p>– средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;</p> <p>– иные неналоговые доходы</p>		<p>бюджетов государственных и (или) территориальных государственных внебюджетных фондов;</p> <p>– безвозмездные и безвозвратные перечисления от физических лиц и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования</p>

Расходы государственного бюджета определяются Бюджетным кодексом Российской Федерации. В структуре расходных статей государственного бюджета основными являются затраты на социальные услуги и пособия. Функциональное назначение этих статей расходов заключается в обеспечении относительно равных условий в получении гражданами страны услуг образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты малоимущих слоев населения; обеспечении гарантированных законом минимальных условий жизнедеятельности человека, сглаживании дифференциации социальных групп населения¹.

¹ Иохин В. Я. Указ. соч.

Оценка состояния государственных финансов определяется соотношением доходов и расходов государственного бюджета. Виды состояния бюджета приведены в табл. 20.

Таблица 20

Виды оценок состояния бюджета

ДОХОДЫ=РАСХОДЫ	
ПРОФИЦИТ: ДОХОДЫ больше РАСХОДОВ	ДЕФИЦИТ: ДОХОДЫ меньше РАСХОДОВ
Направления инвестирования: – расходы бюджета – целевые государственные программы	Источники покрытия: – внутренние и внешние государственные займы – эмиссия денежных знаков государством
<p align="center">ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ</p> превышение государственного долга над ВВП более чем в 2,5 раза считается опасным для стабильности национальной экономики, в первую очередь для устойчивого денежного обращения	

Идеальное состояние с исполнением государственного бюджета – полное покрытие государственных расходов доходами, а еще лучше – наличие остатка средств – профицита государственного бюджета. Однако эта ситуация встречается крайне редко, чаще встречается дефицит государственного бюджета, т. е. превышение расходов над доходами.

§ 14.2. Бюджетный дефицит и способы его финансирования

Дефицит государственного бюджета входит в число важнейших макроэкономических показателей, характеризующих устойчивость экономики страны.

Обычно выделяют первичный и общий дефицит бюджета.

Первичный дефицит госбюджета – это разность между величиной общего дефицита и суммой процентных выплат по государственному долгу.

Бюджетные дефициты имеют разную природу происхождения и зависят от характера проводимой государством финансовой политики (табл. 21).

Классификация бюджетных дефицитов

Вид дефицита	Характеристика
Циклический	результат наступления фазы спада производства, обуславливающий сокращение поступления доходов в бюджет в связи с сужением сферы налогообложения и увеличением расходов на социальные нужды, поддержание общественно необходимых секторов экономики
Структурный	превышение расходов над доходами, спровоцированное осуществляемой государством финансовой политикой, направленной на увеличение расходов и снижение налогов в целях предотвращения спада или оживления экономики и вывода ее из депрессивного состояния
Активный	формируется в результате государственной финансовой политики, направленной на увеличение расходов и снижение налогов
Пассивный	выступает итогом сокращения государственных доходов в результате падения хозяйственной активности

Финансовый климат государства, его перспективы определяются также величиной государственного долга – агрегированной характеристикой бюджетного дефицита.

Государственный долг является важной категорией в современных системах. Его назначение заключается в привлечении средств индивидуальных и институциональных инвесторов, регулировании денежного обращения, влиянии на процессы, происходящие на рынке ссудных капиталов, на бюджетный процесс, а также в воздействии на весь экономический процесс.

Государство в качестве субъекта экономических отношений для покрытия своих расходов вынуждено привлекать дополнительные, сформированные на заемной основе финансовые ресурсы. Одним из способов их получения выступает государственный кредит, выражающий отношения между государственными и многочисленными физическими и юридическими лицами по поводу формирования дополнительного денежного фонда (наряду с бюджетом) в руках государства. В данном случае государство выступает заемщиком средств, а население, предприятия и организации – кредиторами.

История государственного кредита показывает, что причиной оформления заемных операций выступает наличие бюджетного дефицита. Испытывая потребность в дополнительных финансовых ресурсах, правительство не отказывается от возможности мобилизации дополнительного финансового фонда и в условиях сбалансированного бюджета¹.

Государственные займы как наиболее надежный источник покрытия дефицита государственного бюджета представлены широким перечнем (рис. 25).



Рис. 25. Классификация государственных займов

В сравнении с эмиссией займы более безопасны, но и у них есть существенные недостатки: могут иметь принудительный характер, повышение уровня процентных ставок, проявление инфляции и др.

Государственный долг как сумма задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам является объектом контроля со стороны государства, так как:

- его рост вызывает негативные последствия для экономики;

¹ Государственный кредит: понятие, сущность и необходимость // Приватный банковский портал : сайт. URL: <https://privatnb.ru/finansy/gosudarstvennyj-kredit-ponyatie-sushhnost-i-neobxodimost.html> (дата обращения: 12.12.2022).

– значительная величина суммы госдолга может стать причиной дефолта.

Управление государственным долгом Российской Федерации осуществляется Правительством Российской Федерации либо уполномоченным им Министерством финансов Российской Федерации.

Под **управлением государственным (муниципальным) долгом** понимается деятельность уполномоченных органов государственной власти (органов местного самоуправления), направленная на обеспечение потребностей публично-правового образования в заемном финансировании, своевременное и полное исполнение государственных (муниципальных) долговых обязательств, минимизацию расходов на обслуживание долга, поддержание объема и структуры обязательств, исключающих их неисполнение¹. Цели и задачи управления показаны на рис. 26.



Рис. 26. Цели и задачи управления государственным долгом

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации : Федер. закон № 145-ФЗ : принят Гос. Думой 17 июля 1998 г. : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 12.12.2022).

Бюджетный дефицит влияет на состояние денежно-кредитной системы и в целом на функционирование экономики. Состояние бюджета определяет необходимость его регулирования. К настоящему времени сложились три подхода (табл. 22).

Таблица 22

Подходы к регулированию государственного бюджета

Подход	Содержание регулирования	Инструменты регулирования
Первый	ориентация на достижение ежегодной сбалансированности бюджета	– увеличение налогов – сокращение государственных расходов – сочетание обоих инструментов
Второй	ориентация на достижение сбалансированности государственного бюджета в рамках экономического (делового) цикла	– сокращение налогов – увеличение государственных расходов – рестриктивная фискальная политика на стадиях подъема и проявления инфляции
Третий	идея функциональных финансов – сбалансированность развития народного хозяйства	фискальная политика

Выбор оптимального варианта регулирования состояния бюджета, величины государственного долга является одной из актуальных проблем для правительств всех государств.

§ 14.3. Экономическая природа и роль налогов

Исторически сложилось, что наиболее оптимальным инструментом пополнения государственной казны являются налоги.

Ст. 8 Налогового Кодекса Российской Федерации устанавливает, что под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований¹.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации : Федер. закон № 146-ФЗ : принят Гос. Думой 16 июля 1998 г. : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. // СПС Консультант

Понятие «налоги» можно рассматривать с разных позиций:

- юридическая трактовка: это законодательно установленные обязательные безвозмездные платежи физических и юридических лиц государству;
- в материальном смысле: определенная сумма денег, подлежащая передаче налогоплательщиком государству в обусловленный срок и установленном порядке;
- как экономическая категория: денежное (имущественное) отношение, опосредующее одностороннее движение стоимости от плательщика к государству.

Экономическое содержание налогов имеет свою роль на макро- и микроуровнях (табл. 23).

Таблица 23

Роль налогов на разных экономических уровнях

Макроэкономический уровень	Микроэкономический уровень
доля произведенного ВВП, перераспределяемого государством в целях выполнения своих функций	принудительно отчуждаемая часть дохода, полученная субъектами хозяйствования и физическими лицами при осуществлении своей деятельности

Налоговая система – совокупность налогов (сборов), принципов их установления, а также форм их изъятия и методов налогового контроля за нарушением налогового законодательства.

Назначение налоговой системы – аккумуляция денежных средств в руках государства для выполнения ими общественно полезных функций.

Под **налогом** (сбором, пошлиной) понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня государственной власти (или внебюджетный фонд) установленной суммы денежных средств, осуществляемый налогоплательщиком в порядке и на условиях, определяемых законодательством страны¹.

Налоговые платежи – взимаемые с налогоплательщиков налоги, сборы, пошлины.

тантПлюс : сайт. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 12.12.2022).

¹ Тупчиенко В. А. Указ. соч.

Налоговая система Российской Федерации представлена на рис. 27.



Рис. 27. Состав налоговой системы Российской Федерации

Виды и классификация налогов, установленных в Российской Федерации, приведены на рис. 28.

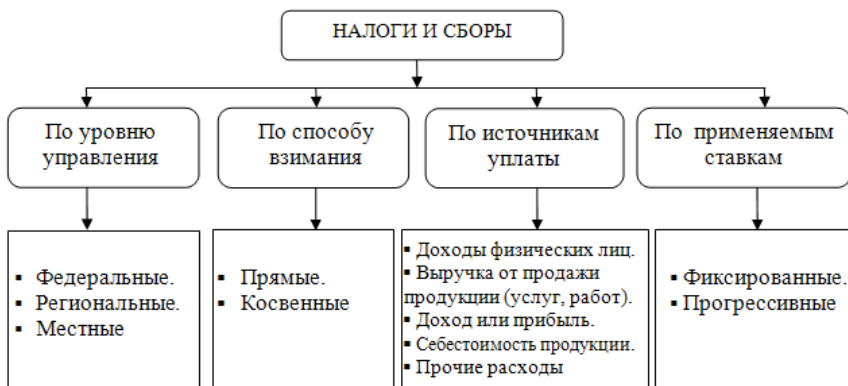


Рис. 28. Классификация налогов и сборов

Объектами налогообложения выступают доходы (прибыль), стоимость товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, пользование природными ресурсами, передача имущества, операции с ценными бумагами, другие объекты, установленные законодательством.

При установлении налогов возникает необходимость оперирования такими понятиями, как налоговое бремя, налоговая база, налоговые льготы.

Субъектами государственной налоговой политики являются различные уровни управления, обладающие налоговым суверенитетом в пределах полномочий, установленным налоговым законодательством, и имеющие возможность воздействовать на экономические интересы налогоплательщиков. Состав субъектов налоговой политики определяется типом государственного устройства (унитарным, федеративным) и дифференциацией уровней управления. В Российской Федерации такими субъектами являются уровни управления: федеральный, региональный и местный.

Налоговое бремя – величина налоговой суммы, которую платят налогоплательщики. Она определяется налоговой политикой правительства, проводимой в тот или иной момент времени, а также уровнем доходов. Величина налогового бремени в развитых странах мира находится в пределах 30–33 %. Она имеет тенденцию к снижению с 46 % в 1985 г., 36 % – в начале 2000-х годов¹. В настоящее время находится в диапазоне 30–33 %.

Налоговая база – сумма, с которой взимаются налоги (в случае налогов на доходы ее можно назвать налогооблагаемым доходом).

Налогооблагаемый доход (прибыль) – разница между объемом полученного дохода и величиной налоговых льгот.

Налоговая ставка представляет собой часть налоговой базы, которую налогоплательщик обязан выплатить в виде налога. Ее уровень может характеризоваться как минимальный, максимальный и средний.

Налоговые льготы – основной инструмент оперативного использования налоговой системы в целях государственного регулирования экономики. Как правило, они устанавливаются законодательно. В Российской Федерации существуют следующие виды налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из налогообложения определенных элементов объекта налога, например, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- понижение налоговых ставок;
- вычет налоговой базы (налоговый вычет);

¹ Кизимов А. С. Международный опыт и российская практика налогового стимулирования инновационной деятельности // Финансы. 2008. № 7. С. 35.

– налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшение суммы налога на определенную величину).

Виды налоговых систем. Основное различие в налоговых системах состоит в способах налогообложения прибыли корпораций.

1. *Классическая система* – система двойного налогообложения, когда налогом облагается как прибыль корпораций, так и дивиденды, полученные физическими лицами, владельцами акций. Она характерна для таких стран, как Бельгия, Нидерланды, Люксембург, США, Швеция, Швейцария, Россия.

2. *Система полного освобождения распределяемой прибыли корпораций от корпоративного налога* (Греция, Норвегия) или же освобождения акционеров от обложения получаемых ими доходов по акциям (Австралия, Новая Зеландия, Италия, Финляндия).

3. *Система снижения налогообложения на уровне компании*, при которой распределяемая прибыль облагается налогом по более низкой ставке корпоративного налога (Австрия, Германия, Португалия, Япония) или же частично освобождается от обложения (Испания, Исландия).

4. *Система снижения налогообложения на уровне акционеров*, при которой либо акционеры частично освобождаются от уплаты подоходного налога на получаемые ими дивиденды (Дания, Канада, Япония), либо налог, уплаченный компанией с распределяемой прибыли, частично засчитывается при налогообложении акционеров, т. е. действует так называемый налоговый кредит (Великобритания, Ирландия, Франция).

Налоговая политика – это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества¹.

Эффективная налоговая политика – это налоговая политика, ориентированная на максимизацию общественного благосостояния и при этом наилучшим образом отображающая интересы общества в нахождении компромисса между реализацией принципов эффективности и справедливости в налогообложении (рис. 29).

При проведении налоговой политики преследуются следующие цели:

– *фискальная* – формирование доходов бюджета посредством налогов и сборов;

¹ Современная экономическая политика государства : учеб.-метод. комплекс // Казанский (Приволжский) федеральный университет. 2014. 41 с.

- *экономическая* – регулирование экономики с помощью налогового механизма для проведения структурных преобразований, стимулирования бизнеса, а также инвестиционной и инновационной активности, регулирования спроса и предложения;
- *социальная* – снижение через систему налогообложения неравенства в уровнях доходов различных слоев населения, социальная защита граждан;
- *экологическая* – рациональное использование ресурсов и защита окружающей среды за счет усиления роли соответствующих налогов и штрафов;
- *контрольная* – проведение налоговых проверок в целях принятия государством стратегических и тактических решений в экономике и социальной политике;
- *международная* – заключение с другими странами соглашений об избежании двойного налогообложения, снижение таможенных пошлин для стимулирования предпринимательской деятельности¹.

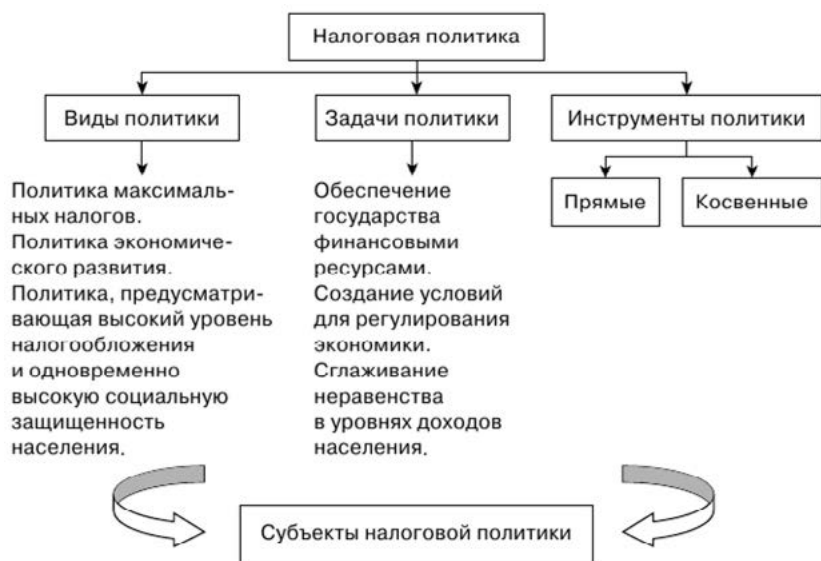


Рис. 29. Элементы налоговой политики

Задачи налоговой политики сводятся к обеспечению государства финансовыми ресурсами, созданию условий для регулирования хозяйства страны в целом, сглаживанию возникающего

¹ Там же.

в процессе рыночных отношений неравенства в уровнях доходов населения.

Методы реализации налоговой политики разнообразны и зависят от ряда факторов (цикличности экономического развития, уровня инфляции, осуществляемой денежно-кредитной политики и др.). **Метод налоговой политики** – это используемый прием (способ) практического решения поставленной цели налоговой политики. Из арсенала современной мировой практики можно выделить следующие методы налоговой политики, а именно регулирование:

- соотношения прямого и косвенного налогообложения;
- соотношения федеральных, региональных и местных налогов;
- отраслевой налоговой нагрузки, перенос нагрузки с одних категорий налогоплательщиков на других;
- соотношения пропорциональных и прогрессивных ставок налогов и степени их прогрессии;
- масштаба и направленности предоставления налоговых льгот и преференций, вычетов, скидок и изъятий из налоговой базы;
- состава налогов, объектов налогообложения, налоговых ставок, способов исчисления налоговой базы, порядка и сроков уплаты налогов¹.

Контрольные вопросы:

1. Опишите цель, задачи и инструменты бюджетной политики государства.
3. Что собой представляют доходы и расходы государственного бюджета?
4. Что такое бюджетный дефицит? Какие существуют способы его финансирования?
5. Охарактеризуйте налоговую систему Российской Федерации.
6. Что такое налог? Назовите виды налогов.

¹ Там же.

Глава 15. Социальная политика государства

§ 15.1. Основные задачи социальной политики: инструменты и методы

§ 15.2. Демография и миграция

§ 15.3. Оценка уровня жизни населения

§ 15.4. Эффективность социальной политики

§ 15.1. Основные задачи социальной политики: инструменты и методы

В соответствии со ст. 7 Конституции Российской Федерации Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека¹. Государственная социальная политика включает в себя следующие основные направления:

- демографию (естественное воспроизводство населения);
- уровень жизни (среднедушевые доходы, жилищные условия, доступность социальных услуг и т. д.);
- занятость и безработицу (регулирование рынка труда);
- здравоохранение и физическую культуру;
- образование и культуру;
- экологию;
- общественную безопасность, соблюдение прав человека и т. п.

Социальная политика – это составная часть внутренней политики любого развитого или развивающегося государства. Цель социальной политики и ее содержание определяются необходимостью в регулировании всего комплекса социальных процессов и явлений, отношений, которые складываются в различных формах между людьми. Социальная политика обращена не просто к народу как к абстрактному понятию, она касается отдельных наций, социальных слоев и групп, а также семьи и личности. В условиях развивающейся рыночной экономики социальная политика государства формулирует основную цель – создание необходимых условий

¹ Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : с изм., одобренными в ходе общерос. голосования 1 июля 2020 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 12.12.2022).

и предпосылок для того, чтобы эффективно удовлетворять потребности населения и обеспечивать социальный мир в человеческом обществе. Благодаря социальной политики государства возможно достижение консенсуса между социальными группами, которые придерживаются разных точек зрения в отношении одной и той же проблемы или явления. Социальная политика должна формироваться таким образом, чтобы обеспечивать реализацию нескольких актуальных условий.

Во-первых, социальная политика призвана обеспечить рост доходов граждан в соответствии с тем, какой вклад был осуществлен ими в их трудовой деятельности, а также в соответствии с капиталом, которым они располагают в конкретный промежуток времени.

Во-вторых, социальная политика ориентирована на предотвращение социального иждивенчества, она предполагает обеспечение некоторых категорий населения, призвана помочь этим социальным категориям достигнуть определенного уровня самостоятельности в удовлетворении своих потребностей (реабилитация, социальное обеспечение медикаментами, доступ к образованию).

В-третьих, очень важно создать механизм социальной защиты населения, который в дальнейшем позволит делать прогнозы на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективы. В состав социальной политики государства входит несколько аспектов, каждый из которых играет важную роль в ее эффективной реализации: политика в сфере доходов и личного потребления в рамках семьи; политика в сфере общественного благосостояния; политика в сфере воспроизводства населения (социально-демографическая политика государства); политика по поддержанию социальных групп, которые находятся в зоне риска; политика по развитию отраслей современной социальной инфраструктуры.

Объектом социальной политики является все население страны. К субъектам социальной политики относятся органы законодательной и исполнительной власти различных уровней, работодатели в государственном и негосударственном секторах экономики, также профсоюзные и иные общественные организации, которые влияют на разработку государственной социальной политики¹.

¹ Социальная политика. Понятие и объект // Экономика и менеджмент. Статьи и учебные материалы : сайт. URL: <http://www.topknowledge.ru/econpolitica/1335-ponyatie-i-ob-ekt-sotsialnoj-politiki.html> (дата обращения: 12.12.2022).

Социальная политика реализуется следующими методами (табл. 24):

1. Индексация доходов населения – меры по увеличению реального содержания основных доходов населения в связи с ростом цен.
2. Регулирование стандартов и нормативов.
3. Социальные субсидии.
4. Социальное страхование.
5. Социальное обеспечение и социальная помощь.

Таблица 24

Методы и инструменты социальной политики

Методы и инструменты	Характеристика
Индексация доходов населения	может проводиться путем прямых пересчетов, либо путем регулирования размера минимальной оплаты труда (далее – МРОТ) (пенсий и пособий). Метод прямых пересчетов применяется, как правило, в бюджетной сфере
Регулирование социальных стандартов и нормативов	широко применяется для определения объемов финансирования социальной сферы (образование, здравоохранение, культура и спорт и т. д.)
Социальные субсидии	могут предоставляться в виде льгот (оплата услуг ЖКХ, проезд в общественном транспорте), скидок или денежном эквиваленте. На сегодняшний день предоставление социальных субсидий в Российской Федерации приобретает монетарную форму и осуществляется на основе адресного подхода
Социальное страхование	основная цель – обеспечение сопоставимого уровня жизни в случае утраты трудоспособности (болезни и т. п.) или источника дохода. Согласно законодательству Российской Федерации такими случаями признаются старость, производственные травмы, потеря кормильца, материнство (дети до 3-х лет), вынужденная безработица. Предоставляемые сегодня выплаты по социальному страхованию в большинстве своем ниже величины прожиточного минимума и не способны обеспечить сопоставимый уровень жизни по отношению к работающей категории населения

Методы и инструменты	Характеристика
Социальное обеспечение и социальная помощь	<p>– социальное обеспечение направлено на содержание нетрудоспособных граждан: престарелых, детей, инвалидов, сирот и т.д. Данная категория является относительно постоянной и обеспечивается доходами нетрудоспособных граждан либо в течение всей жизни, либо до достижения определенного возраста (дети) или иного изменения социального статуса</p> <p>– социальная помощь не предоставляется на постоянной основе, а носит дискретный характер. Основным критерием предоставления социальной помощи в Российской Федерации является наличие среднедушевых доходов домашних хозяйств ниже величины прожиточного минимума. Социальная помощь может предоставляться в виде денежных средств и в натуральной форме (продукты питания, предметы гардероба и т. п.)</p>

§ 15.2. Демография и миграция

Демографическая политика (политика народонаселения) – деятельность государственных органов и социальных институтов в сфере регулирования процессов воспроизводства населения. Демографическая политика призвана воздействовать на формирование желательного для общества режима воспроизводства населения, сохранения или изменения тенденций в области динамики численности и структуры населения, темпов их изменения, динамики рождаемости, смертности, здоровья, продолжительности жизни, семейного состава, расселения, внутренней и внешней миграции, качественных характеристик населения¹.

Демографическая политика – это управление воспроизводством населения. В наши дни большинство стран мира стремятся управлять воспроизводством населения, прово-

¹ Современная экономическая политика государства : учеб.-метод. комплекс // Казан. (Приволж.) федер. ун-т. 2014. С. 29.

для государственную демографическую политику. При таком подходе демографическая политика становится целенаправленной деятельностью государственных органов и иных социальных институтов в сфере регулирования процессов воспроизводства населения. Демографическая политика является составной частью общей социально-экономической политики, включает систему целей и средств для их достижения. Она охватывает следующие сферы жизнедеятельности общества:

- 1) воздействие на воспроизводство населения;
- 2) воздействие на процесс социализации подрастающих поколений;
- 3) регулирование резервов рынка труда и рабочей силы;
- 4) регулирование миграции и территориальной структуры коренного и пришлого населения и др.

Объектами демографической политики могут быть население страны в целом или отдельных регионов, социально-демографические группы, когорты населения, семьи определенных типов или стадий жизненного цикла.

Цели демографической политики обычно сводятся к формированию в долгосрочной перспективе желательного режима воспроизводства населения, сохранению или изменению тенденций в области динамики численности и структуры населения, рождаемости, смертности, семейного состава, расселения, внутренней и внешней миграции, качественных характеристик населения (т. е. достижения демографического оптимума).

Основные направления демографической политики включают: создание условий для сочетания родительских обязанностей с активной профессиональной деятельностью, снижение заболеваемости и смертности, увеличение продолжительности жизни, улучшение качественных характеристик населения, регулирование миграционных процессов, урбанизации и расселения страны, государственную помощь семьям с детьми, социальную поддержку инвалидов, пожилых и нетрудоспособных и т. п. Эти направления должны быть согласованы с такими важными сферами социальной политики, как занятость, регулирование доходов, образование и здравоохранение, профессиональная подготовка, социальное обеспечение.

Меры демографической политики объединены в три группы (табл. 25).

Меры демографической политики

Экономические	Административно-правовые	Воспитательные и пропагандистские
<ul style="list-style-type: none"> – оплачиваемые отпуска; – пособия при рождении детей; – пособия на детей в зависимости от их числа, возраста, типа семьи; – ссуды, кредиты; – налоговые и жилищные льготы и т. д. 	законодательные акты, регламентирующие браки, разводы, положение детей в семьях, алиментные обязанности, охрану материнства и детства, аборт и использование средств контрацепции, социальное обеспечение нетрудоспособных, условия занятости и режим труда работающих женщин-матерей, внутреннюю и внешнюю миграцию и т. п.	призваны формировать общественное мнение, нормы и стандарты демографического поведения, определенный демографический климат в обществе

Меры демографической политики влияют как на формирование демографических потребностей, обуславливающих специфику демографического поведения, так и на создание условий для их реализации. Особую сложность демографической политике как части социального управления придает необходимость учитывать и согласовывать интересы разных уровней: индивидуальных и семейных, групповых и общественных; локальных, региональных и общегосударственных; экономических, социально-политических, экологических и этнокультурных; ближайших, среднесрочных и долгосрочных.

Принципиальная особенность демографической политики заключается в воздействии на динамику демографических процессов не прямо, а опосредованно, через человеческое поведение, принятие решений в сфере брака, семьи, рождения детей, выбора профессии, типа занятости, места жительства и т. д.

Эффективность демографической политики определяется быстротой достижения поставленных целей при минимально возможных расходах общества и при соблюдении действующих в нем социальных норм. Условиями эффективности демографической политики являются комплексность проведения, ориентированность на длительную перспективу, устойчивость осуществления мероприятий¹.

¹ Талалаева Г. В. Социальная демография : учеб. пособие / науч. ред. А. В. Пономарев. Екатеринбург, 2010. 173 с.

Цели и системы мер по регулированию воспроизводства населения определяются господствующими идеологическими концепциями, особенностями сложившейся социальной системы, типом государственного управления, уровнем экономического развития и ресурсными возможностями, качеством жизни, культурными нормами и традициями.

Конкретная демографическая ситуация, ее тенденции и перспективы обуславливают определенный характер и целевую направленность политики.

Главный показатель эффективности демографической политики, характеризующий позитивность происходящих в стране изменений, – средняя продолжительность жизни населения¹.

В рамках демографической политики важная роль отводится вопросам регулирования миграционных потоков, выступающим в качестве оценочного индикатора уровня жизни населения на определенной территории. Данные аспекты на государственном уровне реализуются через миграционную политику.

Миграционная политика – это система принципов, целей и действий, с помощью которых государство и иные политические институты регулируют потоки переселенцев и других мигрантов. Она основывается на следующих *принципах*:

- стимулировании рационального территориального распределения потоков вынужденных переселенцев;
- недопустимости дискриминации мигрантов;
- личном участии вынужденных переселенцев в обустройстве на новом месте жительства при государственной поддержке;
- квотировании ежегодного приема беженцев и предоставлении временного убежища;
- запрете высылки или принудительного возвращения беженцев в страны, откуда они прибыли, кроме случаев, предусмотренных законодательством.

Дискриминационная практика в трудовых отношениях возникает как результат договоренности между работодателями и иностранными работниками. Работодателям выгодно привлекать дешевую рабочую силу из числа мигрантов-нелегалов к работам с опасными и тяжелыми условиями труда.

Потоки международных мигрантов регулируются практически всеми странами. Трудовые мигранты по составу неоднородны, поз-

¹ Безруков В. Б. Государственная экономическая политика : конспект лекций для студентов специальности «Финансы и кредит». М., 2008. 112 с.

тому протекционистские меры принимающих стран зависят от их категории, среди которых можно выделить следующие:

- работники низкой квалификации, готовые выполнять тяжелую или вредную работу (строительство, уборка урожая, работа в ремонтных мастерских и пр.);
- специалисты быстро развивающихся сфер экономики (сотрудники новых высокотехнологичных отраслей, банков и пр.);
- представители редких профессий;
- специалисты высшего класса (выдающиеся ученые, спортсмены, музыканты, эксперты, консультанты и т. п.);
- руководящий персонал фирм и предприниматели, создающие рабочие места и приносящие инвестиции в страну¹.

Целью миграционной политики является обеспечение рационального размещения населения с точки зрения эффективного развития экономики, равномерное развитие территорий, сглаживание социально-экономических различий в условиях жизни населения.

Меры осуществления миграционной политики – это льготы и преимущества, предоставляемые мигрантам в процессе их вселения в тот или иной район, зависящие от политики, проводимой региональными властями. К ним относятся: жилищное строительство, выдача ссуд, установление коэффициентов в оплате труда и др.

Цель миграционной политики – стабилизация миграционных процессов и придание им предсказуемого и управляемого характера.

Государственная миграционная политика выполняет следующие *функции*:

1. Регулирование миграционных процессов – воздействие на миграционные потоки в целях их упорядочения через принятие законов и подзаконных актов, заключение двусторонних и многосторонних договоров, практику межрегиональных освещений и переговоров о проблемах миграции.

2. Обеспечение демографическими ресурсами рынка труда.

3. Развитие взаимопонимания между местным населением и переселенцами, обеспечение гармоничного сочетания прав и интересов граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства².

С 90-х гг. наблюдается значительное усиление неконтролируемого миграционного потока. Распад СССР дал импульс эмигра-

¹ Метелев С. Динамика миграционных процессов в России // Человек и труд. 2006. № 8. С. 78–82.

² Макарова М. В. Миграционная политика Российской Федерации: проблемы, тенденции и перспективы развития : моногр. М., 2013. 80 с.

ции и иммиграции со странами, как тогда стали говорить, «ближнего и дальнего зарубежья», а глубокий и затяжной экономический и финансовый кризис стимулировал не только эмиграцию, но и миграцию населения внутри страны в поисках заработка: из региона в регион, из малых городов – в крупные и в столицу, из деревень – в города, а также и обратный процесс: из городов – в деревню. Явление рурализации – усиления роли деревни в жизни общества – наблюдалось в России в тот период времени. Многие семьи в городах выживали за счет того, что стали вести по возможности подсобное хозяйство, а многие сельские жители в условиях развала колхозов и совхозов переходили на ведение натурального хозяйства.

Миграция, в свою очередь, породила массу проблем, которые и в настоящее время требуют особого внимания руководства страны и регионов.

Проблемы девиантного поведения мигрантов и роста уровня преступности, правового регулирования миграционных потоков, их распределения по территории нашей страны, культурной и языковой адаптации мигрантов в принимающем социуме, экономической интеграции и конкуренции мигрантов на рынке труда с работниками из состава коренного населения требуют эффективного и планомерного решения.

§ 15.3. Оценка уровня жизни населения

Вопросы организации оплаты и материального стимулирования труда тесно связаны с понятием «уровень жизни населения». Зарботная плата является основным источником доходов подавляющего большинства населения в России, а величина реальной заработной платы во многом определяет материальное положение людей.

Социально-экономическая категория «уровень жизни населения» служит основным социально-экономическим критерием при определении целей социальной политики государства.

Уровень жизни населения страны определяется составом и величиной потребностей в различных жизненных благах (продукты питания, одежда, жилищные условия, транспорт, коммунальные и бытовые услуги, образование, медицинское обслуживание, культурные мероприятия и т. д.); возможностью их удовлетворения исходя из реальных располагаемых доходов домашних хозяйств и предложения на рынке товаров и услуг.

Размер реального уровня доходов населения определяется степенью эффективности производства на основе использования достижений НТП, масштабом производства и качеством сферы услуг, образовательным и культурным уровнем развития населения.

Для анализа и оценки уровня жизни используют различные показатели: величина ВВП на душу населения, обеспеченность жильем, объем товарооборота розничной торговли на душу населения и др. Индикаторами уровня жизни могут служить показатели рождаемости и смертности населения, средней продолжительности жизни при рождении и др.

На основании обобщенных (усредненных) величин, рассчитанных для всего населения страны в целом, невозможно сформировать полное представление об уровне жизни. Необходимо рассмотреть объем и структуру потребления домашних хозяйств, структуру доходов по различным социальным, профессиональным и демографическим группам населения (уровень доходов по видам экономической деятельности, по уровню образования, половозрастному составу и т. д.).

К показателям уровня жизни населения относятся такие понятия, как прожиточный минимум, стоимость продовольственной и потребительской корзины, бюджет прожиточного минимума.

Согласно Федеральному закону от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»¹ величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации определяется и устанавливается Правительством Российской Федерации исходя из параметров бюджета Российской Федерации на соответствующий период (ст. 4). Соотношение величины прожиточного минимума трудоспособного населения в целом по Российской Федерации и величины прожиточного минимума на душу населения в целом по Российской Федерации устанавливается в размере 109%, величины прожиточного минимума пенсионера в целом по Российской Федерации и величины прожиточного минимума на душу населения в целом по Российской Федерации – в размере 86%, величины прожиточного минимума для детей в целом по Российской Федерации и величины прожиточного минимума на душу населения в целом по Российской Федерации – в размере 97 %.

¹ О прожиточном минимуме в Российской Федерации : Федер. закон № 134-ФЗ : принят Гос. Думой 10 окт. 1997 г. : одобрен Советом Федерации 15 окт. 1997 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16565/ (дата обращения: 12.12.2022).

Расчеты величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации производятся на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Доходы населения – это сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени. Уровень потребления населения напрямую зависит от уровня доходов.

Доходы населения можно разделить на денежные и натуральные (рис. 30). Денежные доходы – это доходы, включающие в себя все поступления денег в бюджет семьи в виде оплаты труда работников, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности (проценты по вкладам, ренты, дивидендов по ценным бумагам, доходов от недвижимости), гонораров и др.



Рис. 30. Структура доходов населения

Натуральные доходы – это доходы, включающие продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления.

Доходы можно классифицировать следующим образом:

- совокупные – представляющие собой общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступлений;

- номинальные – характеризующие уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен;
- располагаемые, номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, т. е. средства, используемые населением на потребление и сбережения;
- реальные – характеризующие номинальные доходы с учетом инфляционного роста цен и тарифов;
- реальные располагаемые денежные доходы – определяются исходя из денежных доходов текущего периода за вычетом обязательных платежей и налогов, скорректированных на индекс потребительских цен¹.

В Российской Федерации величина МРОТ регулируется и устанавливается законодательно на основе положений Федерального закона от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда»² (табл. 26).

Таблица 26

**Величина прожиточного минимума на душу населения
и по основным социально-демографическим группам населения
в целом по Российской Федерации**

Период, за который исчислена величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации	Величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации (в руб.)				Нормативный акт, установив- ший величину прожиточного минимума
	на душу населения	для трудоспособного населения	для пенсионеров	для детей	
с 01.01.2023	14 375	15 669	12 363	13 944	Федеральный закон от 5 декабря 2022 г. № 466-ФЗ

¹ Марыганова Е. А., Шапиро С. А. Макроэкономика. Экспресс-курс : учеб. пособие. М., 2010. С. 220.

² О минимальном размере оплаты труда : Федер. закон № 82-ФЗ : принят Гос. Думой 2 июня 2000 г. : одобрен Советом Федерации 7 июня 2000 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_27572/ (дата обращения: 12.12.2022).

Период, за который исчислена величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации	Величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации (в руб.)				Нормативный акт, установив- ший величину прожиточного минимума
	на душу населения	для трудоспособного населения	для пенсионеров	для детей	
с 01.06.2022 по 31.12.2022	13 919	15 172	11 970	13 501	постановление Правительства Российской Федерации от 28 мая 2022 г. № 973
с 01.01.2022 по 31.05.2022	12 654	13 793	10 882	12 274	Федеральный закон от 6 декабря 2021 г. № 390-ФЗ; постановление Правитель- ства Российской Федерации от 30 июня 2021 г. № 1070 (доку- мент не применяется в связи с изданием Федерального закона от 6 декабря 2021 г. № 409-ФЗ, в соответствии с которым вели- чина прожиточного минимума на 2022 г. устанавливается Феде- ральным законом о федеральном бюджете)

С 1 января 2023 г. федеральный МРОТ установлен в раз-
мере 16 242 руб. в месяц в соответствии с Федеральным зако-
ном от 19 декабря 2022 г. № 522-ФЗ «О внесении изменения
в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере
оплаты труда" и о приостановлении действия ее отдельных
положений»¹.

Каждый субъект Российской Федерации может устанавливать
свою норму минимальной зарплаты, которая при этом не может
быть ниже федеральной. Региональный МРОТ является обяза-
тельным для всех работодателей, кроме финансируемых из федераль-
ного бюджета, осуществляющих свою деятельность на территории
субъекта Российской Федерации.

¹ О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном раз-
мере оплаты труда» и о приостановлении действия ее отдельных положений : Федер.
закон № 522-ФЗ : принят Гос. Думой 7 дек. 2022 г. : одобрен Советом Федерации 14 дек.
2022 г. // СПС КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_434562/ (дата обращения: 13.01.2023).

Уровень доходов населения дифференцируется рядом факторов. Сущность экономической стратификации населения заключается в неравном распределении доходов и материальных благ. Одним из наиболее важных последствий либерально-экономических институциональных трансформаций стало изменение положения различных групп населения в экономической иерархии. Перераспределение государственной собственности и возникновение частного сектора, реструктуризация экономики и появление безработицы, сокращение государственных субсидий на социальные цели, либерализация регулирования размеров заработной платы обусловили масштабное увеличение материально-имущественной дифференциации населения. Об этом свидетельствуют, например, чрезвычайно высокие показатели неравенства в распределении доходов. Данные явления определяются на основе специальных коэффициентов (например, коэффициента Джини, децильного коэффициента и др.)

Одним из основных факторов, определяющих рост среднедушевых доходов в экономике России, является инфляция. Наиболее очевидны различия между экономическими слоями по доле представителей с окончанным высшим образованием. Это зависит от конкурентоспособности полученной профессии в условиях современного рынка труда, возможности применить профессиональные знания и умения в секторах экономики с наиболее высокой оплатой труда.

Важной частью экономического неравенства являются и социально-территориальные различия – различия между субъектами Российской Федерации, городом и селом. Основу низшего слоя населения страны устойчиво образуют жители сельской местности.

В мировой практике для количественного измерения уровня неравенства доходов используют следующие коэффициенты:

- коэффициент фондов – соотношение между средними значениями доходов сравниваемых групп или их долями в общем объеме доходов;

- децильный коэффициент – соотношение между средними доходами 10 % наиболее обеспеченных и средними доходами 10 % наименее обеспеченных граждан;

- индекс концентрации доходов населения, или коэффициент Джини, изменяющийся от 0 до 1: чем ближе этот коэффициент к единице, тем сильнее неравенство в обществе¹.

¹ *Марыганова Е. А., Шапиро С. А. Указ. соч.*

§ 15.4. Эффективность социальной политики

Социальная эффективность – это соотношение затрат на проведение социальных мероприятий с полученными результатами. Поэтому обеспечение социальной сферы нельзя рассматривать с точки зрения размеров ее финансирования, необходимо оценивать эффективность распределения ресурсов. Это можно сделать с помощью системы статистических показателей, характеризующих количественные и качественные стороны социальных явлений и процессов. Вся система показателей социального развития может быть разбита на восемь разделов.

1. Социально-демографические (рождаемость, смертность, средняя продолжительность жизни, миграция, численность семей и т. п.).

2. Социально-трудовые (состояние трудовых ресурсов, динамика занятости и безработицы, условия и оценка труда и т. п.).

3. Уровень и качество жизни населения (динамика реальных денежных доходов, потребления товаров, денежных сбережений, социальных пособий и т. п.).

4. Жилищное обеспечение населения (характеристика жилищного фонда по метражу, благоустройству, принадлежности и потребности в улучшении).

5. Здоровье населения и здравоохранение (динамика заболеваемости, характеристика причин смертности, инвалидности, состояние медицинской инфраструктуры и кадрового обеспечения).

6. Народное образование, культура, информационные услуги (динамика количества обучающихся, характеристика инфраструктуры и кадрового потенциала).

7. Экономическая и социальная безопасность (затраты на обеспечение экологической безопасности и борьбу с преступностью, пороговые значения экологических показателей и показателей криминогенности).

8. Социально-психологическое самочувствие населения (социальная удовлетворенность, ущемленность, тревожность, конфликтность).

Основными социальными индикаторами являются величина прожиточного минимума, доля населения, находящегося за порогом бедности, величина поляризации доходов, доля получающих профессиональное образование, перечень и объем медицинских услуг, доступных всему населению, доля безработных, средняя продолжительность жизни, детская смертность, рождаемость и др.¹

¹ Социальная политика. Понятие и объект // Экономика и менеджмент. Статьи и учебные материалы : сайт. URL: <http://www.topknowledge.ru/econpolitica/1335-ponyatie-i-ob-ekt-sotsialnoj-politiki.html> (дата обращения: 12.12.2022).

Специалистами ООН разработан индекс развития человеческого потенциала (далее – ИРЧП). Он является интегральным показателем не только уровня жизни, но и экономики в целом. ИРЧП рассчитывается на основе показателей, характеризующих следующие аспекты жизни общества:

1. Физическое состояние людей, их долголетие (показатель – средняя ожидаемая продолжительность жизни).

2. Духовное и интеллектуальное развитие людей (показатель – уровень образования, т.е. доля грамотных людей и удельный вес обучающейся молодежи).

3. Материальная обеспеченность людей, т.е. реальные доходы на душу населения (показатель – ВВП на душу населения с поправкой на покупательную способность и равномерность распределения доходов в обществе).

В настоящее время ИРЧП исчисляется и измеряется практически для всех стран мира¹.

Одним из основных индикаторов эффективности социальных реформ является доля среднего класса в общей численности населения страны. Процесс формирования среднего класса можно рассматривать в качестве важного критерия эффективности реформ, который говорит о прочности системы экономических, социальных и политических институтов.

Понятие «средний класс» ввел в обиход американский социолог Ллойд Уорнер в середине прошлого века, разделив американское общество на шесть социальных групп. Одна из этих групп и получила название «средний класс». При определении понятия «средний класс» социологи разделяются на две группы. Первые – относят к среднему классу людей с относительно высоким уровнем образования, дохода и должностным положением. Вторые – на первое место выдвигают критерий самоощущений – социальную самоидентификацию. В результате различные исследователи оценивают долю среднего класса в обществе развитых стран от 15 до 60–70 % в общей численности населения. В странах ЕС к среднему классу относят 47,6 % населения. Таким образом, средний класс – понятие относительное, в каждой стране существуют свои критерии определения (по уровню доходов, образования, по качеству жилья и т. д.). Например, в США типичными представителями среднего класса

¹ *Сатов Н.* Критерии и показатели эффективности социальной политики социального государства // Знание : сайт. URL: <https://znanio.ru/media/kriterii-i-pokazateli-effektivnosti-sotsialnoj-politiki-sotsialnogo-gosudarstva-2520628> (дата обращения: 12.12.2022).

являются врачи, преподаватели вузов и высококвалифицированные рабочие.

Существует три относительно постоянных критерия отнесения к среднему классу: уровень материального благосостояния; социальный статус в обществе; самоидентификация.

Основным признаком отнесения к среднему классу является абсолютный уровень среднедушевых ежемесячных доходов исходя из уровня доходов. В России человек считается бедным, если зарабатывает меньше прожиточного минимума. При этом четко выделяются территориальные диспропорции: снижение доли среднего класса с запада на восток и от административных центров к периферии. Максимальный уровень данного показателя характерен для города Москвы – 22 %.

РИА Рейтинг, оценивая количество представителей среднего класса в России, опирается лишь на доходы населения. Средним классом признают семьи, которые могут позволить себе купить автомобиль и квартиру, соответствующую размеру семьи, а также качественный ежегодный отпуск. При этом после ежемесячных выплат по кредитам на машину и жилье для повседневных расходов у них должно оставаться не менее двух региональных прожиточных минимумов на человека¹.

Суммы доходов зависят от региона и от состава семьи. В большинстве регионов, чтобы считаться средним классом, одинокому человеку хватит зарплаты в 90 000 руб., двум работающим нужно иметь общий доход в 130 000–140 000 руб. Например, в Москве семье из трех человек супругам нужно зарабатывать более 150 000 руб. каждому, а в Санкт-Петербурге считается достаточным 105 000 руб. на каждого².

Организация экономического сотрудничества и развития относит к среднему классу граждан, чей доход находится в пределах 75–200% от медианной. Медианный показатель характеризует доход человека, находящегося ровно посередине, т.е. у половины населения заработок ниже этой цифры, у половины – выше. По данным Росстата, в 2021 г. медианная зарплата в стране составляла 35,370 тыс. руб. По данным Сбериндекса, в 2020 г. медианная зарплата по всем отраслям в России составила 31 540 руб. в январе

¹ В России 11,5 % семей можно отнести к среднему классу // РИА Рейтинг : сайт. URL: <https://riarating.ru/regions/20220725/630226163.html> (дата обращения: 13.01.2023).

² Средний класс в России. Сколько надо зарабатывать, чтобы в него попасть // Тинькофф Журнал : сайт. URL: <https://journal.tinkoff.ru/middle-class/> (дата обращения: 13.01.2023).

и 38 278 руб. в декабре. В январе 2021 г. она составила 33 549 руб., в декабре 2021 г. – 42 801 руб. В январе 2022 г. медианная зарплата составила 37 429 руб., в декабре 2022 г. – 49 627 руб¹.

По данным швейцарского банка Credit Suisse, в 2020 г. к среднему классу относилось 14 % всего взрослого населения земного шара. В разрезе стран:

- в Австрии – 66 % населения;
- в Италии, Великобритании, Японии – свыше 55 %;
- в США – 38 %;
- в Китае – 11 %;
- в России – 4,8 %;
- в Африке и Индии – 3 %².

Многообразие методик определения среднего класса предопределяет многообразие диапазонов уровней оценки.

Контрольные вопросы:

1. Что такое социальная политика?
2. Назовите цель, задачи и инструменты социальной политики государства.
3. Дайте определение понятию «демографическая политика».
4. Какие меры используются в демографической политике для оптимизации численности и структуры населения?
5. Какие варианты демографической политики существуют в современном мире?
6. Что такое уровень жизни населения и как его определяют?
7. Дайте характеристику понятиям «прожиточный минимум», «стоимость продовольственной и потребительской корзины».
8. Каковы критерии эффективности социальной политики?

¹ Медианная зарплата в России увеличилась на 17 % в 2021 году // Ведомости : сайт. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2022/01/12/904415-mediannaya-zarplata-v-rossii-velichilas-do-35-000-rublei> (дата обращения: 13.01.2023).

² Средний класс: кто эти люди? // Финансовый гений – финансовая грамотность : сайт. URL: <https://fingeniy.com/srednij-klass-kto-eti-lyudi/> (дата обращения: 13.01.2023).

Глава 16. Международные экономические отношения.

Влияние глобализации на выбор стратегии национальной экономики

§ 16.1. Сущность мировой экономики и мирового хозяйства.
Международные экономические отношения

§ 16.2. Теории международной торговли и мирового хозяйства

§ 16.1. Сущность мировой экономики и мирового хозяйства.

Международные экономические отношения

На современном этапе развития общественных отношений происходят трансформационные явления, которые определяют окончание периода, вошедшего в историю как глобализация и характеризующегося активным развитием международных отношений. В это время возрастает степень участия стран в международном разделении труда, что подтверждается следующим фактором: в последние 70 лет темпы прироста мировой торговли опережают темпы прироста мирового ВВП.

Под **мировой экономикой** понимают сумму всех национальных экономик мира; совокупность всех национальных экономик, взаимодействующих с внешним миром.

Важнейшая **цель функционирования** мировой экономики – оптимальное использование мировых экономических ресурсов для наибольшего удовлетворения потребностей, т.е. глобальное решение экономических проблем с привлечением всего мирового хозяйственного потенциала.

Мировая экономика изучает хозяйственные закономерности взаимодействия национальных экономик; рассматривает движение товарной массы (в том числе услуг), платежей в рамках мирового сообщества; описывает и анализирует экономическую политику, регулирующую международные экономические связи. В рамках изучения мировой экономики происходит обобщение микро- и макроэкономических принципов в сфере экономического взаимодействия между собой отдельных стран, групп стран, мировых экономических организаций и т. п.

Международная (мировая) экономика изучает мировое хозяйство, являясь молодой и динамично развивающейся частью экономической теории, которая в последнее время рассматривается как

самостоятельная дисциплина. Это объясняется вступлением мирового хозяйства в новый этап развития, который условно можно назвать этапом глобализации.

Таким образом, мировая экономика – это система международных экономических отношений, связующее звено отдельных национальных экономик. Характеризуется множественностью составляющих ее элементов, иерархичностью, структурностью. Объектом изучения мировой экономики (международных экономических отношений) как науки являются межгосударственные отношения в сфере хозяйственного обмена. Предметом – совокупность системообразующих экономических связей на национальном, региональном и глобальном уровнях.

В современной экономической науке нет единого понимания мировой экономики и мирового хозяйства. Под **мировым хозяйством** наиболее часто понимают совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, разнообразных экономических связей.

Отличительными *признаками* современного состояния мирового хозяйства являются:

- предельная открытость экономики – данный принцип взаимодействия стран в мировом экономическом пространстве характерен для любой страны независимо от политической ориентации, степени экономического развития. При этом необходимо помнить, что ограничительные меры в целях защиты национальной экономики сохраняются;

- создание межгосударственных интеграционных организаций, объединений для решения экономических проблем, важнейшая цель данных организаций – достижение сбалансированного экономического развития;

- широчайшее распространение многонациональных (транснациональных) корпораций, которые все в большей степени определяют промышленную, инвестиционную, торговую политику в мире;

- наличие развитой сферы международной торговли;

- наличие межстранового перемещения рабочей силы, капитала, технологий;

- наличие самостоятельной международной финансовой сферы, которая не имеет непосредственных с внешней торговлей и международным движением факторов производства.

Международные экономические отношения – многоуровневый комплекс экономических отношений между отдельными странами, региональными объединениями, а также отдельными финансовыми группами, предприятиями в системе мирового хозяйства.

Необходимо учитывать, что в современном стандарте под мировой экономикой понимается не экономика зарубежных стран, а особенности их экономических отношений. Задачи мировой экономики прежде всего заключаются в выявлении наиболее часто повторяющихся, типологических, характерных и особых отношений в системе мирового хозяйствования, закономерностей развития мирового хозяйства, а также в прогнозировании развития мировой системы хозяйствования.

Формы международных экономических отношений определяются структурой мирового хозяйства, которая включает в себя:

- мировой рынок товаров и услуг;
- мировой рынок капиталов;
- мировой рынок рабочей силы;
- мировой рынок кредитов (международная кредитно-финансовая система);
- международную валютную систему;
- мировой рынок информации и технологий.

Экономическое взаимодействие стран объясняется рядом факторов:

- ограниченностью ресурсов;
- задачами по эффективной индустриализации стран;
- внедрением результатов НТП.

Среди множества следствий международных экономических отношений выделим тенденцию к международному разделению труда, так как оно ведет к специализации в экономике, в результате чего способствует еще более глубокой интеграции мирового хозяйства.

Под **разделением труда** понимают исторически определенную систему общественного труда, которая складывается в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества. Международное разделение труда (далее – МРТ) – специализация стран на определенных видах товаров и услуг, которые производятся для реализации на внешнем рынке. МРТ имеет свою иерархичную структуру, представленную на рис. 31.

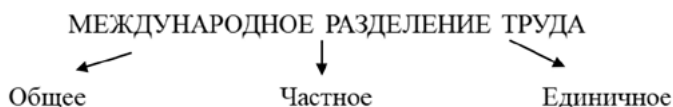


Рис. 31. Виды международного разделения труда

Выделяют следующие этапы формирования мировой экономики. Первый этап – это этап складывания мировой экономики, это время зарождения международной торговли как движения

товаров и услуг между странами. Ведет свое начало от первых государств, но является протоэтапом, так как мировая торговля не играла решающего значения для развития экономики, относительно исключением можно считать морские античные цивилизации, благополучие которых отчасти зависело от успехов международной торговли.

Второй этап – с XV в. – времени великих географических открытий. Для этого этапа характерно развитие международной торговли, которая становится важнейшим элементом экономического развития. Идет становление движения факторов производства: труда, капитала (речь идет как о движении технологий, так и о финансовых ресурсах), предпринимательской способности. Российская империя вышла на рынок капиталов в XVIII в.: в 1769 г. Екатерина II Великая взяла первую ссуду у голландских банкиров.

Третий этап – с середины XIX в. до начала XX в. В это время мировой рынок начинает превращаться в систему мирового хозяйства, важное значение приобретает миграция капитала, складываются международные производственные связи. В Российской империи первая иностранная компания начала работу в 1855 г. – «Немецкое континентальное газовое общество». В конце XIX в. в российском государстве стали прибегать к использованию иностранной рабочей силы: на бакинских нефтепромыслах работали иранцы, китайские рабочие принимали участие в работах по строительству Транссибирской железной дороги.

К началу века ведущую роль в мировой экономике играло сельское хозяйство, промышленность была представлена прежде всего легкой и пищевой индустрией с преобладанием мелких и кустарных производств. Уровень потребления дорогостоящих благ, ценных продуктов питания был низким (например, в Российской империи потребление мяса составляло 29 кг в год, молока и молочных продуктов – 154 кг). При этом степень мировой интеграции была очень высокой. Так, экспортная квота по товарам в среднем составляла 10 %.

В этот период транснациональные компании начали только зарождаться, они были немногочисленны и слабы.

Четвертый этап – начало 30-х гг. XX в. В этот период произошло ослабление мирохозяйственных связей, что стало результатом Первой мировой войны, Всемирного экономического кризиса 30-х гг. Появляется два типа хозяйствования – капиталистический и социалистический. СССР и Монголия «выпали» из мировой экономики.

Пятый этап – середина XX в. – восстановление международной экономики. Образование мирового социалистического хозяй-

ствования, которое включается в международные экономические отношения.

Шестой этап – с 50-х гг. до 90-х гг. XX в. Для этого времени характерно развитие международных экономических отношений, активное включение в них социалистических стран.

В 60-е гг. произошел распад колониальной системы. В мировую экономическую систему включаются развивающиеся страны, которые, с одной стороны, продают ресурсы, с другой стороны, закупают продукты переработки сырья, что стало одной из причин деформации в мировом развитии. Торговля, международные экономические отношения в целом развиваются не в рамках колониальных империй, но сами метрополии активно воюют друг с другом. Все большую роль играют транснациональные компании.

В 70-е гг. происходит конец мирового господства США. Сформировались три центра мирового производства – США, Западная Европа, Япония. Важную роль начинают играть новые промышленные страны: Южная Корея, Тайвань, Сянган (Гонконг), Сингапур, Бразилия, Аргентина, Мексика.

В 80-е гг. Китай совершает прорыв, начинается кризис в странах социализма, которые в большинстве своем прекратили существование к концу 80-х – началу 90-х гг. В это время формируется постиндустриальное общество.

Постиндустриальное общество (уклад) – это современный уклад экономики в развитых странах, которому соответствует информационно-научное общество, цель которого синтезировать достижения НТП с социально ориентированными рыночными механизмами.

В мировом масштабе наблюдается экономический рост, при этом отмечаются стабильные темпы. До последнего времени наблюдался спад в странах с переходной экономикой, в том числе в странах СНГ.

В 90-е гг. наблюдалась тенденция расширения международной торговли. Так, в начале XXI в. средний прирост объема мировой торговли составил 6 %.

Время 90-х гг. – время глобализации экономических отношений. Все большую роль играют финансы, перемещение финансовых капиталов, при этом финансовый капитал приносит все большие прибыли. Если до недавнего времени финансовые рынки обслуживали прежде всего реальный сектор экономики, то в 90-е гг. данный вид рынка приобретает самостоятельное значение: он стал оторванным от реального сектора экономики. Это стало возможным благодаря появлению деривативов – производных ценных бумаг, прежде

всего фьючерсов и опционов. Стремительно начали расти межбанковские операции. За одну неделю финансовый оборот стал равен годовому ВВП США, а за месяц – всему мировому продукту.

Наряду с глобализацией, наблюдается и регионализация экономической деятельности. **Регионализация** – это глобализация в ограниченных масштабах, которая охватывает группу стран, создающих свои организации, либерализация торговли, миграции рабочей силы. Наиболее динамично развивается Европейский союз (ЕС).

Процесс глобализации ведет к появлению открытой экономики, т. е. к ликвидации государственной монополии по большинству позиций во внешней торговле (при условии сохранения контроля по ключевым позициям национальной экономики), эффективному использованию принципа сравнительных преимуществ. Глобализация привела к интенсивной миграции рабочей силы, капитала и т. п.

§ 16.2. Теории международной торговли и мирового хозяйства

В рамках исследования мирового хозяйства возникли теории, с разных сторон описывающие процесс его функционирования. На современном этапе развития науки идет процесс выявления закономерностей мирового хозяйства для создания универсальных экономических теорий развития мировой экономики. Так, выделяют следующие теории мирохозяйственных связей.

1. Теория абсолютных преимуществ А. Смита.

Абсолютное преимущество заключается в том, что страны имеют условия, способствующие производству товаров с наименьшими в мире издержками, и в этом их абсолютное преимущество. Страны специализируются в соответствии с абсолютными преимуществами. Проиллюстрируем на примере. В странах *A* и *B* производят рис и кофе (табл. 27).

Таблица 27

Объемы производства риса и кофе

Товар Страна	Рис, т (α)	Кофе, т (β)
A	10	1
B	1	2

Из табл. 27 видно, что стране *A* выгодно сосредоточиться на производстве α , а $B \rightarrow \beta$, если будет введена специализация, то ситуация будет складываться следующим образом (табл. 28).

Специализация стран

Товар Страна	Рис, т (α)	Кофе, т (β)
А	20	–
В	–	4

Выгоды в специализации будут зависеть от цены товара. Стране А выгодно на специализация, если 1 т кофе стоит меньше 10 тыс. руб., для В – должно стоить меньше, чем 1 т риса. Специализация выгодна, если во внешней торговле цена 1 т кофе в стране В будет выше 0,5 т риса, но ниже 10 т риса:

цена 0,5 т риса < цена 1 т кофе < цена 10 т риса;

цена 0,1 т кофе < цена 1 т риса < цена 2 т кофе.

Достоинство теории – показывает преимущества международного разделения труда.

Недостатки теории – не отвечает на вопрос, почему страны торгуют друг с другом, если нет абсолютных преимуществ.

2. Теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо, который вывел классическую теорию из смитовского тупика.

Страны специализируются в соответствии со сравнительными преимуществами (табл. 29).

Таблица 29

Объемы производства риса и кофе

Товар Страна	Рис, α	Кофе, β
А	10	4
В	1	2

Соизмерим альтернативные издержки (затраты):

рис в стране А 10 : 4 1 : 0,25;

рис в стране В 1 : 2 1 : 0,25.

Следовательно, производство риса в стране А более целесообразно.

Соизмерим затраты на кофе:

кофе в стране А 4 : 10 1 : 2,5;

кофе в стране В 2 : 1 1 : 0,5.

Следовательно, производство кофе в стране В более целесообразно.

В подобных случаях говорят о сравнительных преимуществах, где пределы колебания цен следующие:

цена 0,4 т кофе < цена 1 т риса < цена 2,5 т риса;

цена 0,5 т кофе < цена 1 т кофе < цена 2 т кофе.

3. Теория международной стоимости Дж.Милля, который в своем научном труде «О принципах политической экономии» описал механизм ценообразования в мировой торговле.

Закон международной стоимости (теория международной стоимости) звучит следующим образом: совокупность экспорта должна позволять оплачивать совокупность импорта.

4. Теорема выравнивания цен на факторы производства шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина. Согласно их теории, торговля основана на сравнительных преимуществах; каждая страна должна специализироваться в производстве тех товаров, которые требуют использования тех факторов, которых в стране больше, так как чем больше ресурсов, тем они дешевле, а себестоимость ниже.

Теория имела универсальный вид, так как, в отличие от теории Дж. Рикардо, оперировала двумя факторами производства, а также включала в схему международных экономических отношений слаборазвитые страны.

Теорию Хекшера – Олина эмпирически проверил В. Леонтьев, проанализировав структуру внешней торговли США. Ученый пришел к заключению: США – богатая капиталом страна, экспортирует трудоемкую продукцию, а импортирует капиталоемкую. Данный вывод получил название «парадокс В. Леонтьева».

Теория В. Леонтьева фактически разрушила двухфакторную модель Хекшерс – Олина – Самуэльсона.

5. Теория конкурентных преимуществ. В теории М. Портера ярко описаны международные экономические отношения. М. Портер выделяет детерминанты конкретных преимуществ (рис. 32).



Рис. 32. Детерминанты конкретных преимуществ

Факторные условия – наделенность страны следующими факторами производства: людскими ресурсами (количество, квалификация, нормирование времени и др.), физическими (природные ресурсы), инфраструктурой, ресурсами знаний,

финансовыми ресурсами. Факторы различаются по степени развитости (рис. 33).



Рис. 33. Степень развитости факторов

К условиям спроса относятся: структура, величина, характер внутреннего спроса; интернационализация спроса.

Указанные детерминанты конкурентных преимуществ позволяют определить кластеры национальных конкурентоспособных отраслей. Страны имеют наибольшие шансы на успех в тех отраслях, где четыре детерминанты конкурентных преимуществ («национальный ромб») имеют наиболее благоприятный характер. В кластере может выделяться одна отрасль с лидером на мировом рынке, она будет «тянуть» близкие ей отрасли.

6. Теория эффекта масштаба в условиях монополистической конкуренции (П. Кругман). По мере возрастания масштабов производства до определенного момента издержки производства снижаются, поэтому идет торговля технологически однородной, дифференцированной продукцией (даже при монополистическом рынке).

7. Теория жизненного цикла продукта американского экономиста Р. Вернона. Жизненный цикл продукта можно представить схематично (рис. 34).

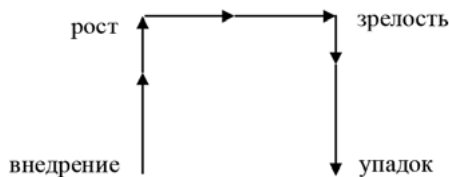


Рис. 34. Жизненный цикл продукта

Внедрение, как правило, это ответ на потребность внутреннего рынка. В другие страны продукт попадает в ограниченном количестве. В период роста идет освоение высшего рынка. В стадии зрелости, когда рынок относительно наполнен товарами, в конкурентной борьбе ведущее место занимает ценовой фактор, поэтому центры производства товаров перемещаются в страны, где факторы производства дешевле, и уже эти страны продолжают насыщать рынок. Доказательством этой теории могут служить страны Юго-Восточной Азии, в которых произошла концентрация отраслей производства бытовой техники. Но теория имеет и ряд ограничений. Например, области информационной технологии, атомной энергетики, вооружения не вписываются в эту схему.

8. Теория эффекта масштаба. Американские экономисты П. Кругман, К. Ланкастер предлагают теорию внешней торговли на основе микроэкономической теории эффекта масштаба, действие которой они распространяют на мировую экономику.

Так как снижение издержек возникает за счет массового производства, то развитые страны начинают специализацию на производстве определенных товаров, сознательно проводя сегментацию рынков между странами. Эффект масштаба в рамках мировой экономики ведет к ослаблению и полному уничтожению конкурентной борьбы. Складываются олигопольные и монопольные рынки, капиталы сращиваются, что ведет к созданию транснациональных компаний.

Рассмотрим теории международного движения капитала:

1. Теория Дж. Милля (1848 г., Англия). Дж. Милль говорит, что движение капитала вызывается разной нормой прибыли: в богатых капиталом странах норма прибыли сокращается, поэтому и начинается движение капитала. При этом Дж. Милль делает поправку на риск. Ожидаемая от движения капитала прибыль должна быть больше ожидаемого риска.

2. Б.Олин указал на то, что движение капитала может быть вызвано попытками ухода от налогообложения для обеспечения безопасности инвестиций. Б.Олин выделяет долгосрочные – серьезные инвестиции, краткосрочные – спекулятивные.

3. У Дж.Кейнса вывоз капитала возможен между странами с положительным и отрицательным торговым сальдо. Страны с положительным торговым сальдо вывозят капитал в страны с отрицательным сальдо для финансирования покупок последних.

4. С. Хаймер, Ч. Киндлебергер создали модель прямых инвестиций на основе модели монополистических преимуществ. Инвестиции направляются в сферы, где за счет несовершенной конкуренции

рынка иностранный инвестор получит монополистические права. Американские экономисты Ч. Киндлебергер, Дж. Тобин разработали теорию портфельных инвестиций (портфельной ликвидности).

Значительное место в теории международных экономических отношений занимают ряд теорий развития мировых экономических систем.

1. Теория стадий экономического роста У. Ростоу. Данная теория описывает пять этапов развития мирового хозяйства: традиционное общество; развитие предпосылок для подъема; время подъема хозяйственного развития; движение общества к зрелости; зрелое общество – общество высокого массового потребления.

2. Теория единого индустриального общества французов Р. Арона, Ж. Эллюля, согласно которой развитие индустриализации способствует формированию единого общества, зависящего от машин и степени развития индустрии; властные функции в экономике частично переходят к крупным корпорациям; государство своим участием в механизме хозяйственных взаимоотношений создает условия для ликвидации полюсов богатства и нищеты.

3. Логическим продолжением теории индустриального общества является теория нового индустриального общества, разработанная американским экономистом Дж. Гэлбрейтом. Согласно его теории в основе нового индустриального общества лежит высококвалифицированный менеджмент, высококвалифицированные кадры, прежде всего научные. Важнейшее место в обществе занимает технотекстура, под которой понимают совокупность группы ученых, инженеров, техников, специалистов по маркетингу, экспертов по формированию общественного мнения, юристов, которые взаимодействуют с правительством и владельцами капиталов в целях обеспечения оптимального экономического развития общества, всех его институтов, при этом владельцы капиталов фактически устраняются от руководства, что объясняется всеобщим процессом монополизации, в том числе и процессом монополизации знаний. Монополизация знаний технотекстурой, их сложность не позволяют вмешиваться в руководство фирмой владельцев капитала.

Для нового индустриального общества, по мнению Дж. Гэлбрейта, характерно деление на две системы хозяйствования – плановая система и рыночная. В высокотехнологических обществах удовлетворяются потребности в товарах первой необходимости, поэтому происходит рост социо-культурных потребностей, а следовательно, и спроса на экологические, медицинские, образовательные и тому подобные товары и услуги.

4. Американскими социологами Д. Беллом, А. Тоффлером разработана теория постиндустриального общества. Развитие постиндустриальных технологий ведет к появлению новой цивилизации, к переходу от человека индустриального, ориентированного на производство и потребление, к новой постиндустриальной личности с характерным высококультурным развитием. Развитие экономики может пойти по пути сбалансированного роста.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что мировое хозяйство – это противоречивая целостность национальных хозяйств, связанных между собой совокупностью экономических отношений, базирующихся на основе международного разделения труда.

В современных условиях можно выделить такие закономерности развития, как:

- разноразвитость развития стран;
- формирование и огромное влияние на хозяйственные процессы транснациональных компаний и транснационального бизнеса;
- интернационализация и глобализация хозяйственной жизни.

В современных условиях происходят трансформационные процессы во всех сферах общественных отношений. На смену росту открытости экономики, увеличения значения международного труда приходят новые тенденции, во многом определяемые не экономическими законами, а политическими решениями.

Контрольные вопросы:

1. Какие есть теории международной торговли и мирового хозяйства?
2. В чем заключается сущность мировой экономики и мирового хозяйства?
3. Назовите основные формы международных экономических отношений.
4. Что такое международное разделение труда?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В предлагаемом читателям учебнике рассмотрены основные положения экономической теории, в разработку которых внесли значительный вклад ученые различных школ и направлений экономической мысли. Их труды заложили фундамент экономической науки, позволили находить решения тех проблем, с которыми сталкивались экономики отдельных стран и мировая экономика в целом.

В настоящее время важной задачей экономической науки является создание оптимальных возможностей для развития экономики в условиях глобальных изменений, происходящих в условиях постепенного перехода от однополярного мира к многополярному. По мнению различных ученых, современные исследования в области экономики должны быть направлены на выявление факторов, способствующих экономическому росту в условиях возрастающей глобальной конкуренции, использованию конкурентных преимуществ, внедрению инноваций и технического прогресса, решению проблем финансовой нестабильности, поиску путей эффективного использования интеллектуального потенциала человечества.

Решая эти сложные и многогранные проблемы, общество ставит перед собой цель – обеспечить устойчивый экономический рост, максимальную занятость трудоспособного населения, стабильность цен, экономическую свободу, справедливое распределение дохода и социальные гарантии различным группам населения. На механизмах и способах решения этих задач и должна сосредотачивать свое внимание современная экономическая наука.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Бойцова, Е. Ю. Микроэкономика и макроэкономика: актуальные проблемы : учеб. и практикум для вузов / Е. Ю. Бойцова, Н. К. Вошикова. – Москва : Юрайт, 2019. – 415 с.

Викулина, Т. Д. Экономическая теория : учеб. пособие. – 2-е изд. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 209 с.

Захаров, И. В. Теория экономического анализа : учеб. пособие. – Москва : МГУ имени М. В. Ломоносова, 2015. – 176 с.

Калинский, О. И. Макроэкономические модели : курс лекций / О. И. Калинский, Е. Н. Николаева. – Москва : МИСиС, 2015. – 66 с.

Кацнель, С. А. Экономика : учеб. пособие. – Омск : Омский гос. ин-т сервиса, 2015. – 163 с.

Липсиц, И. В. Экономика : учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика». – 8-е изд., стер. – Москва : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 607 с.

Николаева, И. П. Экономическая теория : учеб. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 328 с.

Сажина, М. А. Экономическая теория : учеб. / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. – 608 с.

Уильямсон, С. Д. Макроэкономика : учеб. / пер. с англ. под науч. ред. К. Сосунова. – Москва : Дело РАНХиГС, 2018. – 960 с.

Экономическая теория : учеб. для бакалавров / под общ. ред. А. А. Кочеткова. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 696 с.

Экономическая теория : учеб. для вузов / С. А. Толкачев [и др.]; под ред. С. А. Толкачева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2022. – 481 с.

Для заметок

Учебное издание

Костыря Юрий Степанович,
Владимирова Ольга Николаевна,
Михайлова Наталья Александровна и др.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Редактор: *К. В. Громова*
Верстка *А. А. Мельниковой*

Подписано в печать 15.05.2023. Формат 60х84 $\frac{1}{16}$.
Усл. печ. л. 14,65. Уч.-изд. л. 12,34. Тираж 67 экз. Заказ 25у.

Отделение полиграфической и оперативной печати РИО
Академия управления МВД России
125171, Москва, ул. Зои и Александра Космодемьянских, д. 8

ISBN 978-5-907530-74-4



9 785907 530744