

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Арапов С.В., Курочкина А.А., Петрова Е.Е.

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие для бакалавров.
Направление подготовки 40.03.01
Юриспруденция

Санкт-Петербург
РГГМУ
2023

УДК 338.242.4(075.8)

ББК 65.050.1я73

А79

Рецензенты:

Пирогова О.Е., доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого университета

Ялунер Е.В., доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Арапов С.В., Курочкина А.А., Петрова Е.Е.

А79 Экономика: учебное пособие для бакалавров. Направление подготовки 40.03.01 Юриспруденция / Арапов С.В., Курочкина А.А., Петрова Е.Е. – Санкт-Петербург : РГТМУ, 2023. – 476 с.

В учебном пособии раскрывается комплекс методических и практических положений экономики для юристов. Изложение теоретических проблем сопровождается анализом их состояния в современной России. В учебном пособии содержится обширный практический материал. Приведенные в учебном пособии извлечения из российского законодательства характеризуют неразрывную связь экономики и права. Особо обращается внимание на перспективы экономического развития. Учебное пособие предназначено для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция.

УДК 338.242.4(075.8)

ББК 65.050.1я73

© С.В. Арапов, А.А. Курочкина,
Е.Е. Петрова, 2023

© Российский государственный
гидрометеорологический университет,
(РГТМУ) 2023

Оглавление

Введение.....	5
Раздел I. Экономика как вид хозяйственной деятельности	8
Тема 1. Общие положения об экономической деятельности	8
1.1. Что нам известно об экономике?.....	8
1.2. Ограниченность экономических ресурсов.....	22
1.3. Типы экономических систем	38
1.4. Связь экономики и права	60
Тема 2. Рыночный механизм	69
2.1. Теория спроса	69
2.2. Теория предложения	79
2.3. Рыночное равновесие и случаи его нарушения	90
Тема 3. Собственность: формы, правовое и экономическое содержание	98
3.1. Формы собственности	98
3.2. Собственность: правовое и экономическое содержание .	106
3.3. Приватизация в России: необходимость, методы и итоги	113
3.4. Особенности формирования собственности в России постсоветского периода	121
Тема 4. Конкуренция и монополия	142
4.1. Конкуренция: сущность, методы, последствия. Рынок совершенной конкуренции	142
4.2. Несовершенная конкуренция: сущность, типы, методы	149
4.2.1. Чистая монополия	150
4.2.2. Олигополия	155
4.2.3. Монополистическая конкуренция	156
4.3. Экономические последствия монополизации рынка и антимонопольная деятельность государства	158
Тема 5. Предприятие в экономической деятельности	167
5.1. Сущность предприятия, его черты и функции	167
5.2. Издержки производства	182
5.3. Виды организационных структур предприятия	195
Раздел II. Национальная экономика, роль государства и права в развитии национального хозяйства	224
Тема 6. Национальная экономика	224
6.1. Национальная экономика: сущность и структура	224
6.2. Хозяйственная деятельность в национальной экономике	232

6.3. Основные макроэкономические показатели	235
Тема 7. Государственное регулирование экономики	248
7.1. Государственное антициклическое регулирование экономики (экономический рост)	248
7.2. Государственное антиинфляционное регулирование (инфляция)	268
7.3. Государственное регулирование занятости (безработица)	288
7.4. Государственное регулирование внешнеэкономической устойчивости национального хозяйства (внешнеэкономическое равновесие).....	317
7.5. Государственное регулирование структурно- технологического и инновационного развития экономики ...	348
7.6. Стратегический и проектный подходы к государственному регулированию экономики	374
Раздел III. Ценообразование, финансы и перспективы развития	390
Тема 8. Ценообразование	390
8.1. Сущность и функции цен	390
8.2. Классификации цен	397
Тема 9. Финансовая система государства.....	416
9.1. Деньги, их функции	416
9.2. Банковская система	427
9.3. Денежно-кредитная политика	432
Тема 10. К основаниям Экономики Будущего	445
Литература.....	465

Введение

Нужна ли экономика юристу? Вопрос крамольный, а ответ очевидный.

Известно, что экономика изучает поведение участников хозяйственной деятельности. Право регулирует поведение субъектов. Обе науки нацелены на поведение только по-разному. Именно поэтому юрист должен иметь точное представление о поведении участников хозяйственной деятельности, которые к тому же являются и субъектами права.

Многие институты права одновременно являются и экономическими институтами, например, институт собственности. Отрасль гражданского права, регулирующая имущественных отношений, имеет экономическую основу.

Свое поведение в качестве участников хозяйственной деятельности мы начали формировать с тех пор, когда родители впервые поручали нам купить в магазине вполне определенные товары. С тех пор наше мышление ежедневно погружается в экономические отношения.

Близость мышления юриста и экономиста давно доказано практикой. Упоминая известные экономические циклы Кондратьева, мы не всегда знаем о том, что по своему базовому образованию Николай Дмитриевич Кондратьев был юристом. И таких примеров немало.

В то же время в профессиональной деятельности юриста постоянно требуются знания экономики. Чаще всего эти знания имеют определенную отраслевую направленность, например:

- в сфере финансового права
- в сфере бюджетного права

- в сфере налогового права;
- в сферах трудовых отношений и социального обеспечения;
- в сфере прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- в банковской сфере и страховом деле;
- в сфере мировой экономики и международных экономических отношений;
- в сфере разоблачения экономических преступлений.

Этот перечень далеко не полный, но даже он указывает на необходимость получения будущими юристами экономических знаний.

Знание логики экономических процессов помогает юристу решать повседневные профессиональные задачи.

По мнению, А.А. Алпатова, «экономика есть сущность права, а сущность экономики — это равновесие либо (что то же самое) справедливость». Право призвано содействовать установлению экономического баланса на макроуровне и микроуровне. Значит, право должно стараться структурировать экономику исходя из присущих последней объективных закономерностей. Право и экономика взаимодействуют настолько плотно и активно, что, порой не могут жить одно без другого.

Юристу нужны экономические знания., знания системные и полные. Именно с такими знаниями приходит и более глубокое понимание права. Преподавание дисциплины опирается на знания, полученные на предыдущих уровнях образования. В полной мере используется мировоззренческая и методологическая подготовка студентов по дисциплине «Теория государства и права» за 1 семестр 1 курса. Получение обучающимися в области юриспруденции

знаний по дисциплине «Экономика» является условием успешного изучения многих профессиональных дисциплин.

Знание экономики настраивает правоведа на специально организуемые системные действия, направленные на обеспечение устойчивого и сбалансированного воспроизводства социального, хозяйственного и природного потенциалов территории при позитивной динамике параметров уровня и качества жизни населения.

Целью освоения дисциплины «Экономика» является формирование студентами современных фундаментальных знаний об основных концепциях, категориях и понятиях рыночной экономики, закономерностях поведения различных экономических субъектов и о том, как данные субъекты делают выбор в условиях ограниченности ресурсов.

Задачами изучения дисциплины являются:

- изучение фундаментальных экономических концепций, теорий и законов;
- усвоение основного экономического категориально-понятийного аппарата;
- изучение методов и приемов научного анализа экономической действительности, характеристик экономических систем;
- овладение культурой экономического мышления, знание его общих законов;
- усвоение приемов решения элементарных экономических задач, построения простейших экономических моделей.

Раздел I. Экономика как вид хозяйственной деятельности

Тема 1. Общие положения об экономической деятельности

1.1. Что нам известно об экономике?

Само название этой науки было дано великим ученым Древней Греции Аристотелем путем соединения двух слов: «эйкос» — «хозяйство» и «номос» — «закон», так что «экономика» в буквальном переводе с древнегреческого означает «законы хозяйства».

Экономика — наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности.

Поскольку экономическая наука изучает поведение людей, то она относится к категории общественных (социальных) наук, так же, как право, история или философия, хотя применяемые в ней методы исследования предполагают более широкое использование математики и разнообразных графиков.

Кто участвует в экономической жизни?

В экономической жизни есть три главных участника:

домохозяйства,
компании/фирмы и
государство/

Как они взаимодействуют между собой?

Они взаимодействуют между собой, координируя свою деятельность как непосредственно, так и через рынки факторов производства (т. е. ресурсов, с помощью которых можно организовать производство благ) и потребительских товаров (благ, которые непосредственно потребляются людьми).

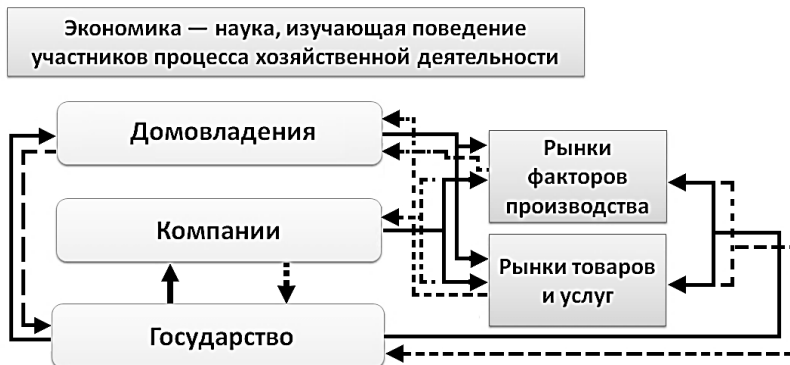


Рисунок 1. Связи участников хозяйственной деятельности

В науке принято различать:

- 1) *экономика домовладения (семьи)* — экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет одинокий человек или группа близких людей, живущих вместе;
- 2) *экономика компании (фирмы)* — экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи;
- 3) *экономика региона* — экономические процессы, связанные с деятельностью ВСЕХ УЧАСТНИКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОЦЕССА, расположенных в определенном регионе страны;
- 4) *экономика рынков факторов производства, товаров и услуг* — экономические процессы, связанные с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых или используемых ВСЕМИ УЧАСТНИКАМИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОЦЕССА;

Факторы производства — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ.

5) *общеэкономические процессы* — процессы, которые влияют на всю экономическую жизнь страны в целом.

Экономическая деятельность осуществляется в целях обладания определенными благами.

Блага — все, что ценится людьми как средство удовлетворения своих нужд.

- Блага даровые

- Блага экономические

Даровые блага — это те жизненные блага (преимущественно природные), которые доступны людям в значительно большем объеме, чем величина потребности в них.

А потому их не надо производить, и люди могут потреблять их бесплатно. Именно к этой группе благ относятся воздух, солнечный свет, дожди, океаны.

Даровые блага — блага, имеющийся объем которых больше потребностей людей, а потребление их одними людьми не приводит к возникновению нехватки этих благ для других.

Потребление благ одними людьми не приводит к возникновению нехватки этих благ для других.

И все же основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет не даровых, а экономических благ, т. е. тех товаров и услуг.

Экономические блага — это средства удовлетворения человеческих потребностей, которые доступны в меньшем объеме, чем объем этих потребностей.

Объем экономических благ:

- 1) *недостаточен для удовлетворения потребностей людей в полной мере;*
- 2) *может быть увеличен только путем затраты факторов производства, т. е. тех элементов производственного процесса, без которых он невозможен;*
- 3) *приходится тем или иным способом распределять.*

Так включается механизм обмена благами и механизм распределения благ.

Для производства жизненных благ люди используют ресурсы природы, свой труд и специальные приспособления (инструменты, оборудование, производственные объекты и др.).

Все это и называется факторами производства.

Факторы производства. Факторы производства – это ресурсы, используемые для создания жизненных благ.

Принято выделять пять основных вида факторов производства:

- 1) труд;
- 2) земля;
- 3) капитал;
- 4) предпринимательство;
- 5) информация.



Рисунок 2. Блага и ресурсы

Труд – это использование умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта, необходимых для производства экономических благ.

Труд как фактор производства, представляет собой деятельность людей по производству товаров, выполнению работ и оказанию услуг путем использования их физических и умственных возможностей, а также навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы.

Объем трудовых ресурсов общества зависит от численности трудоспособного населения региона или

страны и количества времени, которое это *население может отработать за год.*

Земля, как фактор производства представляет собой все виды природных ресурсов, имеющиеся на планете, и пригодные для производства экономических благ.

Размеры отдельных элементов природных ресурсов выражаются:

- 1) *площадями земель того или иного назначения;*
- 2) *объемами водных ресурсов;*
- 3) *объемами полезных ископаемых в недрах и возможными сроками их эксплуатации.*

Капитал представляет собой весь производственно-технический комплекс, который создан для увеличения мощности и расширения возможностей изготовления необходимых благ.

Состав капитала:

- 1) здания и сооружения производственного назначения;
- 2) станки, оборудование, транспортные сети;
- 3) технологии;
- 4) инвестиционные и финансовые ресурсы.

Объем капитала обычно измеряют его суммарной денежной стоимостью.

Иные факторы производства:

- *Предпринимательство*
- *Информация*

Для экономического анализа из труда выделяют еще одну разновидность факторов производства – предпринимательство.

Предпринимательство – это услуги, которые могут оказывать обществу люди, наделенные следующими способностями:

Способности предпринимателя

1) умение правильно оценить спрос и предложение:

какие новые товары можно с успехом предложить покупателям или какие технологии производства имеющихся товаров стоит внедрить для достижения наибольшей выгоды;

2) умение координировать использование различных факторов производства для создания нужных обществу благ;

3) готовность принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и некупаемости усилий и времени, потраченных на его реализацию.

Измеряется финансовым результатом.

Необходимо знать, что наемный руководитель (менеджер) не может быть назван предпринимателем: он ведет дело не на свои деньги и в случае неудачи фирмы может потерять только свою должность и заработную плату. Владелец фирмы может потерять все деньги, которые он вложил в ее создание.

В XX в. неизмеримо большее, чем прежде, значение для экономической деятельности приобрел еще один весьма специфический вид факторов производства — информация.

Знания – все сведения, включая индивидуальный опыт, которые необходимы для осознанной

экономической деятельности, и способные создавать экономические блага.

Объем этого ресурса точному измерению не поддается, хотя его ценность огромна. Из информации выделили даже такую отрасль как экономика знаний или экономика, основанная на знании. Однако в западном мире пока не нашли технологий конвертации знания в иные блага.

Возможности оценки смыслового содержания знания

(1) Первая возможность – это оценка через прототипы.

Прототипы используются в изобретательском деле и патентовании, когда требуется ответ на вопрос: «На что это изобретение похоже?» Речь идет об оценивании по подобному применению, по подобным возможностям или оценивании по прототипу. К тому же сами патенты тоже можно оценивать.

(2) Вторая возможность через возможности применения. Затем определяется ценность применения.

(3) Третья возможность – это достаточно распространенная экспертная оценка. Однако и в первом, и во втором случае, помимо чисто экономических возможностей оценивания, каким-то образом участвует смысл. Возможно, смысловые позиции и координаты усложняют картину ценообразования, но в оценке знаний с точки зрения обращаемости знаниевых ресурсов они могут играть первостепенную роль. И эта роль уточняющая.

- (4) Оценка возможной практической значимости (потенциала) конкретного знания. В этом случае смысл активизирует оценку последствий применения знаний определенного вида. Здесь оцениваются, помимо всего прочего, разрушительные возможности конкретного знания и социальные последствия этого разрушения.
- (5) Это уровень образования носителя знания (например, носителя опыта). Как показатель он еще не обрел экономическую форму, но имеет право на существование. Ведь носитель опыта с хорошей научной школой вызывает больше доверия к своим идеям и суждениям. Если же индивидуальный опыт подкреплён эффективной практикой его применения, то статус такого опыта будет очень высоким.
- (6) Введение экономического показателя в виде экономического статуса конкретного индивидуального опыта. Формирование КП осуществляется через тестирование.
- (7) Оценивание проекта, в котором упаковано знание. Можно предложить еще одну форму оценивания. Представим себе проект, в котором упаковано знание, и нет возможности это знание оценить. Существенную помощь может оказать запрос котировок, если потребуется установить предварительную цену либо на проект в целом, либо на его элементы, в том числе на знание. Такая форма оценивания вполне возможна, если в институте запроса котировок содержатся определенные

правила, связанные с оборотом проектов и с оборотом знаний в этих проектах.

(8) Смысловое оценивание Знания.

Оценивание – важнейший экономический инструмент. Смысл является важным регулятором в принятии различных решений, в том числе решений экономических. Смысл может оценить полезность блага. По этому основанию смысловые основы принятия решений должны быть глубоко изучены в рамках нейроэкономики. В связи с этим необходимо рассмотреть ряд положений о взаимодействиях Смысла, Пользы и Блага.

Специализация

***Специализация** — сосредоточение определенного вида деятельности в руках того хозяйственного субъекта, который справляется с ним лучше других.*

Совершенствуя способы использования экономических ресурсов (факторов производства), человечество положило в основу своей хозяйственной деятельности два важнейших элемента: **специализацию и торговлю.**

Мы можем говорить о разных типах и уровнях специализации:

- 1) специализации труда отдельных людей;
- 2) специализации деятельности хозяйственных организаций;
- 3) специализации регионов
- 4) специализации экономики страны в целом.



Рисунок 3. Специализация

В чем ценность специализации труда?

- 1) Специализация позволяет каждому человеку находить ту сферу деятельности, тот вид работ, ту профессию, где его способности проявятся наиболее полно, а труд будет наименее тягостен.
- 2) Специализация позволяет людям добиваться все большей умелости в осуществлении избранной для себя деятельности. А это дает возможность изготавливать блага или оказывать услуги со все более высоким уровнем качества.
- 3) Рост умелости позволяет людям тратить на изготовление благ все меньшее количество времени и избегать его потерь при переключении с одного вида работ на другой.

Специализация оказалась главным способом повышения производительности всех факторов производства.

Ценности специализации



Рисунок 4. Возможности специализации

Производительность — это объем благ, который удастся получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение фиксированного периода времени.

1. Производительность труда измеряется количеством изделий, которое работник изготовил в единицу времени (например, за день, за месяц, за год).
2. Производительность земли измеряется весом урожая, полученного с 1 га пашни в год. Объемом полезных ископаемых, добытых за год.
3. Производительность капитала измеряется финансовым результатом (фондоотдачей).

Способы удовлетворения экономических благ

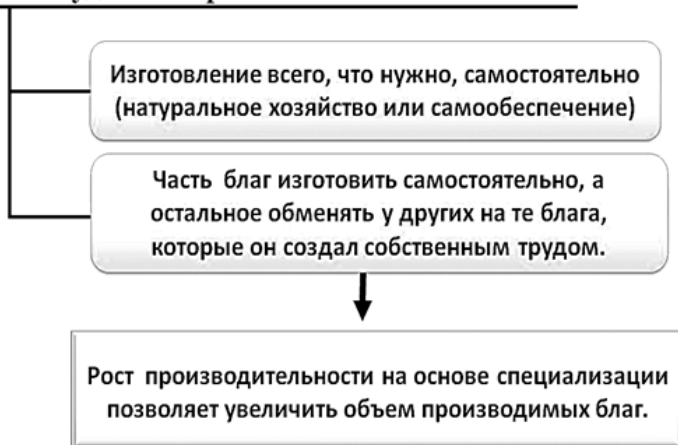


Рисунок 5. Способы удовлетворения экономических благ

Торговля

Люди обнаружили, что лучший результат приносят превращение созданных ими благ в товары и услуги и использование их для регулярного обмена.

Обмен – это регулярный процесс, составляющий основу жизни участников экономической деятельности.

Люди обнаружили, что лучший результат приносят превращение созданных ими благ в товары и услуги и использование их для регулярного обмена.

Товар — материальный предмет, полезный людям и потому ценимый ими как благо.

Услуга — нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности.

Если кто-то способен изготавливать определенный вид благ лучше других (с абсолютно или относительно меньшими затратами ресурсов или с

лучшими свойствами), то ему выгодно только этим и заниматься.

Все остальные блага можно получить с помощью обмена. Именно регулярный обмен товарами и услугами лежит в основе важнейшей сферы деятельности людей — торговли, т. е. обмена благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги. Торговля соединяет людей и фирмы, специализирующиеся на производстве определенных товаров или оказании различных услуг, в единое целое — хозяйство страны или планеты в целом.

Торговля — это добровольный и взаимовыгодный обмен благами в форме купли-продажи товаров, работ и услуг.

Без торговли развитие специализации оказалось бы невозможным, а значит, людям было бы труднее добиваться увеличения объема доступных им экономических благ.

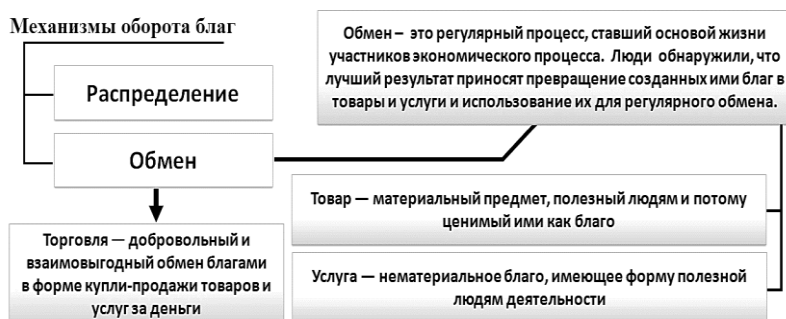


Рисунок 6. Распределение и обмен

Более того, только сочетание специализации и торговли позволило разрешить противоречие между:

- стремлением людей получить в свое пользование огромное разнообразие различных благ и
- способностью каждого человека производить лишь ограниченный ассортимент благ.



Рисунок 7. Сочетание специализации и торговли

1.2. Ограниченность экономических ресурсов

Первой задачей хозяйственной деятельности (экономики) было удовлетворение основных (биологических) нужд.

К числу основных относятся потребности людей:

- в пище;
- в одежде;
- в жилье;

- в безопасности;
- в лечении при заболеваниях.



Пирамида А. Маслоу

Рисунок 8. Пирамида потребностей А. Маслоу

Ограниченность — явление всеохватывающее.

За исключением небольшого числа благ — воздуха, дождя, солнечного тепла, все остальные средства удовлетворения человеческих потребностей имеются только в ограниченном объеме. Важно подчеркнуть, что мы говорим об ограниченности именно в экономическом, а не в чисто физическом смысле.

Для того, чтобы удовлетворить одну потребность, приходится изымать ресурсы из сферы удовлетворения других.

Ограниченность ресурсов — недостаточность объема имеющихся ресурсов всех видов для производства того объема благ, который люди хотели бы получить. Экономическую проблему

образует не физическая ограниченность ресурса, а именно возможность получить его лишь путем затраты иных ресурсов.

Ограниченность труда связана с тем, что число трудоспособных жителей любой страны строго фиксировано в любой момент времени. Кроме того, по своим физическим и умственным способностям, имеющимся навыкам лишь часть граждан пригодна для выполнения конкретных видов работ. Эти ограничения можно ослабить, например, за счет приглашения рабочих из-за рубежа (так в 60—70-х годах поступали многие страны Европы, нанимая рабочих в слаборазвитых странах) или переобучения и подготовки работников по наиболее дефицитным специальностям. Но на все это нужно время, а моментального расширения рамок рабочей силы добиться невозможно. Фиксированность жителей в любой момент времени также является признаком ограниченности. Ограниченность по видам работ

Ограниченность земли (природных ресурсов) определяется географией страны и наличием в ее недрах месторождений полезных ископаемых.

Меру этой ограниченности можно несколько снизить превращением ранее бесплодных почв в сельскохозяйственные угодья или, скажем, организацией добычи нефти со дна моря. Но и на это нужно время. Кроме того, даже самые крупные затраты на поиск полезных ископаемых не гарантируют их обнаружения, если природа поскупилась на такой подарок данной стране.

Ограниченность капитала определяется предыдущим развитием страны, то есть тем, какой производственный потенциал она успела накопить. Эту ограниченность можно сократить (но не преодолеть, поскольку экономическая ограниченность непреодолима), построив новые заводы, шоссе, линии газопроводов и изготовив дополнительное оборудование. Но на все это нужно немало времени, а также затрат других ресурсов.

Ограниченность предпринимательства обусловлена тем, что природа далеко не каждого наделяет талантом предпринимателя. Недаром и сегодня мы помним имена выдающихся русских предпринимателей конца XIX — начала XX вв.: Рябушинских, Морозовых, Елисеевых, Кузнецовых, Мамонтовых и др.

Ограниченность Знания определяется уровнем образования, когнитивными качествами (озарение), менталитетом, познавательной средой.



Рисунок 9. Особенности ограниченности ресурсов

Ограниченность ресурсов порождает несколько важнейших последствий: право собственности и проблема выбора.

Прежде всего, люди издавна начали закреплять экономические ресурсы в собственность.

Для регулирования взаимодействий в сфере оборота ограниченных ресурсов потребовался экономико-правовой институт собственности.

Отдельный человек или группа людей могут ресурсами полновластно:

- *владеть*, т. е. фактически ими обладать;

- *пользоваться*, т. е. иметь право использовать их по своему усмотрению для получения текущего дохода;
- *распоряжаться*, т. е. иметь право передать их другим лицам, например продать.



Рисунок 10. Право собственности – регулятор оборота ограниченных ресурсов

Виды собственности: частная, государственная, муниципальная, иная

Право собственности — это признаваемое обществом и, охраняемое государством, право отдельных субъектов и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом любых видов экономических благ.

Следовательно, собственность на ресурсы

становится источником доходов для их владельцев. Формы этого дохода могут быть самыми различными и зависят от вида продаваемых ресурсов и типа собственности.

Если владелец обладает только способностью трудиться и продает именно ее, т. е. идет работать по найму, то получает за это заработную плату. Владелец земельного участка или другого природного ресурса с жестко фиксированным объемом, использующий его для хозяйственных целей сам или предоставляющий эту возможность другим, получает доход, называемый *рендой* (от лат. *reddita* — «уплаченное»). Владелец капитала (зданий, сооружений, оборудования), использующий его для обеспечения деятельности своей фирмы, получает доход в форме части **прибыли** этой фирмы.

Прибыль — превышение выручки от продаж товаров, работ, услуг над общей суммой затрат на их изготовление и продажу.

А если он предоставляет право временно пользоваться этим капиталом другим лицам и фирмам, то получает за это плату в виде *процента*. Такое название этого дохода обусловлено тем, что его размер обычно определяется в процентах от денежной стоимости капитала.

Стоимость — денежная сумма, которая уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема товаров, работ и услуг.

II. Другим последствием ограниченности ресурсов относительно потребности в них людей

является **проблема выбора**.

Проблема выбора состоит в том, что потребителю всегда приходится выбирать, на что потратить свои ресурсы, на производство каких благ или услуг их направить, то есть,

Выбирая один вариант использования ограниченных ресурсов, люди теряют возможность использовать эти ресурсы по иному назначению.

Любой выбор имеет своим последствием некие потери, т. е. упущенную выгоду от альтернативного использования ограниченных ресурсов, то есть использования их по иному назначению. Эти потери в экономической науке принято называть **альтернативными издержками**.

Альтернативные издержки — это ценность для субъекта наиболее предпочтительного из благ. Получение других благ становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

Чтобы определить эти издержки, вспомним, что из-за ограниченности ресурсов отвергнутые варианты решения просто невозможно воплотить: необходимые для этого ресурсы уже потрачены на реализацию выбранного варианта.

Скажем, если пашня занята под посадки гречихи, то физически невозможно одновременно вырастить тут еще и картофель.

Эти отвергнутые варианты, а значит, те блага, которые они могли нам принести, и образуют основу формирования альтернативных издержек. Причем

именно основу, а не сами издержки, потому что эти издержки, как и любые иные издержки, обычно определяются однозначно. В качестве их не может выступать упущенная выгода сразу по всем вариантам благ, ставших недоступными после сделанного выбора.

Право именоваться такими издержками имеет лишь ценность того блага, которое по желанности стояло на втором месте после выбранного варианта действий.

Чтобы легче было понять, о чем идет речь, разберем пример.

Допустим, что у вас есть сумма денег, которой хватит на то, чтобы купить либо велосипед, либо костюм, либо модные туфли. Больше всего вам хочется приобрести новый велосипед.

На втором месте по желанности стоит костюм, а туфли по шкале ценностей попадают лишь на третье место.

Тогда, если вы действительно потратите деньги на велосипед, ценой такого выбора окажется костюм (но не туфли или костюм и туфли вместе взятые).

Считается, что предпринимательство – это особый талант. И для таких людей желание заняться предпринимательством порой оказывается сильнее страха смерти.

Человечеству приходится делать выбор в мире экономики на каждом шагу. **Люди вынуждены постоянно искать ответы на несколько ГЛАВНЫХ ВОПРОСОВ ЭКОНОМИКИ:**

- 1. ЧТО И В КАКОМ КОЛИЧЕСТВЕ ПРОИЗВОДИТЬ,** т. е. какие товары и услуги

- должны быть предложены потребителям?
2. **КАК ПРОИЗВОДИТЬ**, т. е. какой из способов изготовления благ с помощью имеющихся ограниченных ресурсов следует применить?
 3. **КАКИМ ОБРАЗОМ РАСПРЕДЕЛЯТЬ** произведенные товары, работы и услуги, т. е. кто может претендовать на их получение в свою собственность?

1	ЧТО И В КАКОМ КОЛИЧЕСТВЕ ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям?	В конечном счете распределяются ограниченные ресурсы между производителями различных благ
2	КАК ПРОИЗВОДИТЬ, т. е. какой из способов изготовления благ с помощью имеющихся ограниченных ресурсов следует применить?	Выбираются предпочтительные для них способы (технологии) изготовления того набора благ, который явился ответом на вопрос «что производить?»
3	КАКИМ ОБРАЗОМ РАСПРЕДЕЛЯТЬ произведенные товары и услуги, т. е. кто может претендовать на их получение в свою собственность?	Решается вопрос, кому сколько благ должно достаться в конечном итоге. Должны ли все получить поровну или нет? А если не поровну, то кому сколько? И если кому-то можно и нужно выделить благ больше, чем другим, то на сколько больше? И как осуществлять такое распределение, не вызывая в людях озлобления из-за несправедливости различий в комфортности жизни?

Рисунок 11. Основные вопросы экономики

Ответы на вопросы

1. Отвечая на первый вопрос, ограниченные ресурсы распределяются между производителями различных благ. Скажем, если мы решили из имеющегося у нас металла изготавливать холодильники, то металл поступит на предприятия, которые производят холодильники, а не кухонные плиты. И плиты произведены не будут.

2. Решая, «как производить», выбираются предпочтительные для них способы (технологии) изготовления того набора благ, который явился ответом

на вопрос «что производить?». Например, любимый в России продукт питания — картофель — можно выращивать на подсобных участках, используя преимущественно ручной труд и природные удобрения. Но то же количество картофеля можно получить в крупных аграрных предприятиях с применением мощной сельхозтехники и минеральных удобрений, производимых химической промышленностью.

Каждый из возможных вариантов технологических решений предполагает свою комбинацию и масштабы использования ограниченных ресурсов (один более трудоемок, другой более энергоемок, третий требует большего капитала и т. д.).

Ограниченность экономических ресурсов, а также многовариантность их использования определяют, с одной стороны, диапазон, в котором человек, фирма или страна в целом могут принимать решения, и экономические последствия реализации выбранного решения — с другой.

Чтобы представить проблему выбора более наглядно, экономическая наука пользуется специальным графиком, который называется кривой производственных возможностей. Она состоит из множества точек, каждая из которых соответствует одной из комбинаций объемов выпуска различных благ при условии полного использования ресурсов, имеющихся у страны. Чем больше у страны ресурсов, тем больший объем каждого из благ, конкурирующих за ресурсы, можно произвести и тем дальше проходит эта кривая от начала координат.

Есть проблема, которую приходится решать каждый день любой фирме и любой стране, а именно: какой набор благ производить из бесчисленного множества возможных вариантов, доступных при имеющихся ресурсах и технологии производства.

Для простоты предположим, что экономика страны может производить всего два вида благ: танки, необходимые для защиты страны от врагов, и грузовики для перевозки мирных грузов. И тот и другой вид благ производится из металла, ресурсы которого всегда, в любой момент времени ограничены и известны.

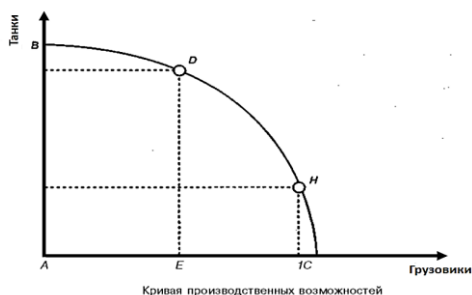


Рисунок 12. Кривая производственных возможностей

Мы можем пустить весь имеющийся металл на производство танков и тогда не изготовим ни одного грузовика. Этот вариант на графике обозначает точка B. Или, напротив, потратить весь металл на грузовики, остановив все танковые заводы (точка C).

Наконец, что более реально, мы можем часть металла направить на танковые заводы, а часть — на заводы по производству грузовиков. Т о г д а мы

получим некоторую комбинацию масштабов выпуска обоих видов продукции. Например, если на производство танков пойдет большая часть металла, то мы получим комбинацию, которой соответствует точка *D*. Направив же большую часть металла на производство грузовиков, мы получим, скажем, комбинацию выпусков, которой соответствует точка *H*.

В реальной действительности таких комбинаций выпуска альтернативных видов благ, конкурентно производимых из одних и тех же видов ресурсов, может быть множество.

И потому выбор лучшего варианта — задача всегда непростая, требующая сопоставления, взвешивания ценности различных ресурсов. Для ее решения экономисты разработали специальные, иногда весьма изощренные методы, которым обучают в вузах и бизнес-школах.

3. Отвечая на вопрос: «Каким образом распределять изготовленные блага?» — здесь решают, кому сколько благ должно достаться в конечном итоге. Должны ли все получить поровну или нет? А если не поровну, то кому сколько? И если кому-то можно и нужно выделить благ больше, чем другим, то на сколько больше? И как осуществить такое распределение, не вызывая в людях озлобления из-за несправедливости различий в комфортности жизни?

За свою историю человечество пробовало отвечать на этот экономический вопрос, опираясь на следующие принципы:

- *право сильного* — лучшее и в большем объеме получает тот, кто может отобрать блага у слабейшего силой кулака или оружия;
- *принцип уравнительности* — каждый получает примерно поровну, чтобы «никому не было обидно»;
- *принцип очереди* — благо достается тому, кто раньше занял место в очереди желающих это благо получить.

Жизнь доказала пагубность использования этих принципов, поскольку они подрывают интерес людей к более производительному труду. Ведь даже если трудиться лучше других и получать за это больше них, то приобретение желанного блага совсем не гарантировано.

Поэтому в подавляющем большинстве стран мира (и во всех богатейших странах) сегодня преобладает сложный механизм рыночного распределения, в основе которого лежит *денежный принцип распределения* — благо достается тому, кто способен за него уплатить цену, устраивающую продавца.

Основные выводы

1. Термином «экономика» обозначают способ организации деятельности людей, направленной на создание необходимых им благ, а также науку, изучающую закономерности поведения людей в процессе этой деятельности.

Основными действующими лицами хозяйственной деятельности являются люди (семьи), фирмы и

государство. Они координируют свою деятельность как на основе прямых контактов, так и взаимодействуя через рынки.

Соответственно экономическая наука изучает проблемы организации деятельности рынков, фирм, государственных организаций, а также проблемы, связанные с семейной экономикой. Этот круг проблем относится к разделу, называемому микроэкономикой. Проблемы, которые затрагивают всю экономическую жизнь страны (денежная система и инфляция, безработица, экономический рост, внешняя торговля и мировая экономика), изучаются макроэкономикой.

2. Сотрудничество в сфере экономики позволяет людям быстрее наращивать благосостояние. Основой такого сотрудничества является специализация, повышающая производительность использования основных видов производственных ресурсов. Развитие специализации становится возможным только благодаря существованию торговли, позволяющей обмениваться плодами специализированного труда.
3. Главной экономической проблемой человечества является относительная безграничность человеческих потребностей и ограниченность экономических ресурсов (труда, природных ресурсов, капитала и предпринимательского таланта) относительно этих потребностей. Это заставляет людей делать выбор, сопоставляя ценность выбираемых благ и ту цену выбора, которую при этом приходится платить.
4. Организуя свою хозяйственную деятельность, человечество

вынуждено постоянно искать ответы на главные экономические вопросы: что производить? как производить? каким образом распределять произведенное? когда использовать ресурсы? Именно степень умелости в поиске наиболее рациональных ответов на эти вопросы и определяет в конечном итоге богатство любой страны и благосостояние ее граждан.

Контрольные вопросы

1. Какие два значения имеет слово «экономика»?
2. Что изучает экономическая наука?
3. Для чего люди создали экономику?
4. Что такое экономические блага и чем они отличаются от даровых благ?
5. Перечислите основные преимущества специализации.
6. При каком условии преимущества специализации могут быть реализованы?
7. Каковы основные виды экономических ресурсов?
8. Какие основные права имеет владелец по отношению к своей собственности?
9. Почему людям все время приходится делать выбор в сфере экономики?
10. Какие основные проблемы должна решать экономика любой страны?
11. Какие принципы распределения вы знаете и чем они различаются?
12. Как изменится вид кривой производственных возможностей страны, если в ней начнут

разрабатываться новые месторождения
полезных ископаемых?

Вопросы для обсуждения

1. Можно ли надеяться, что прогресс науки и техники когда-нибудь сможет преодолеть относительную ограниченность ресурсов?
2. Почему реализация принципа уравнительности в распределении благ замедляет рост благосостояния всех граждан страны?

1.3. Типы экономических систем

Понятие об экономических системах

Экономический хозяйственный уклад решения главных экономических проблем и типа собственности. *В зависимости от способа решения главных экономических вопросов и типа собственности на экономические ресурсы, а также возникающих экономических проблем, мы можем выделить четыре основные типа экономических систем:*

- 1) Традиционная;
- 2) Рыночная (Капитализм);
- 3) Планово-Распределительная (Социализм);
- 4) Смешанная.

Самая древняя — **традиционная экономическая система.**

Две фазы развития традиционной системы

- архаическая фаза и
- цивилизационная фаза или фаза внеэкономического

принуждения.

Традиционная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал первоначально находятся в общем владении (общины племени), затем переходит в частное и государственное, а ограниченные ресурсы распределяются либо в соответствии с традициями, существующими длительное время, либо в соответствии с законами.

В архаической фазе собственность на экономические ресурсы была коллективной, т. е. охотничьи угодья, луга принадлежали племени или общине.

В цивилизационной фазе или фазе внеэкономического принуждения собственность на экономические ресурсы была частная и государственная.

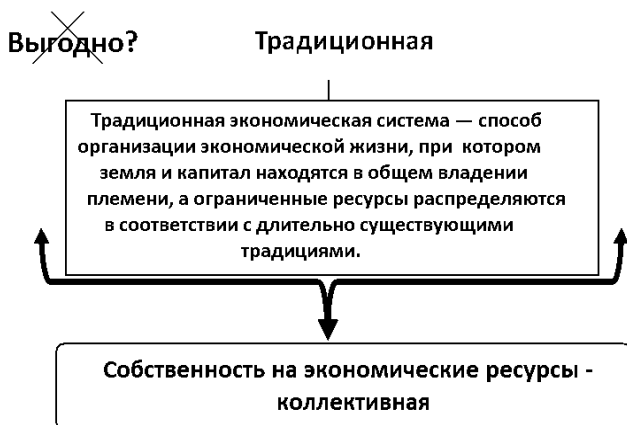


Рисунок 13. Традиционная экономическая система

Рыночная система

На смену традиционной системе пришла **рыночная система** (капитализм).

Рыночная система (капитализм) – это способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков.

Основу этой системы составляют:

- 1) право частной собственности на средства производства;**
- 2) частная хозяйственная инициатива;**
- 3) рыночная организация распределения ограниченных ресурсов.**

1. Право частной собственности есть признаваемое и защищаемое законом право отдельного человека владеть, пользоваться и распоряжаться определенным видом и объемом ограниченных ресурсов (например, участком земли, месторождением угля или фабрикой), а значит, и получать от этого доходы.

Именно возможность владеть таким видом производственных ресурсов, как капитал, и получать на этой основе доходы обусловила второе, часто употребляемое название этой экономической системы – капитализм.

Частная собственность — признаваемое обществом и, охраняемое законом и государством, право граждан, организаций и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом (частью) любых видов

экономических ресурсов.

Поначалу право частной собственности защищалось лишь

силой оружия, а собственниками были только короли и феодалы. Но затем, пройдя долгий путь войн и революций, человечество создало цивилизацию, в которой стать частным собственником смог каждый гражданин, если его доходы позволяли приобрести собственность.

Право собственности дает возможность обладателям экономических ресурсов самостоятельно принимать решения о том, как их использовать (лишь бы это не наносило ущерба интересам общества).

Вместе с тем эта почти неограниченная свобода распоряжения экономическими ресурсами имеет обратную сторону: владельцы частной собственности несут всю полноту экономической ответственности за выбранные ими варианты ее использования. Иными словами, при удачном решении им достается вся выгода, зато при ошибочном решении они рискуют потерять часть или даже всю принадлежащую им собственность.



Рисунок 14. Рыночная экономическая система

2. Частная хозяйственная инициатива – это право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом и в какой мере использовать эти ресурсы для получения дохода.

Благосостояние каждого определяется тем, насколько успешно он может продать на рынке свой ресурс:

- **свою рабочую силу,**
- **навыки и опыт,**
- **изделия своих рук,**
- **собственный земельный участок,**
- **продукцию своей фабрики**
- **умение организовывать коммерческие операции.**

Тот, кто предложит покупателям наилучший товар и на более выгодных условиях, оказывается победителем в борьбе за деньги покупателей и открывает себе дорогу к росту благосостояния.



Рисунок 15. Рыночная экономическая система

3. Рыночная организация распределения ограниченных ресурсов общества – это деятельность по обмену товарами, работами и услугами, которая организована определенным образом.

Именно рынки:

- 1) определяют степень эффективности той или иной хозяйственной инициативы;
- 2) формируют величину доходов, которые приносит собственность своим владельцам;
- 3) диктуют пропорции распределения ограниченных ресурсов между альтернативными сферами их использования.

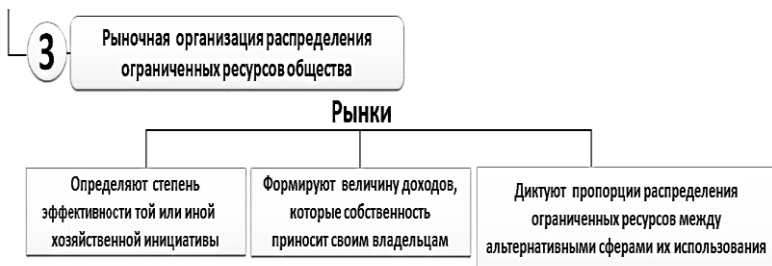


Рисунок 16. Рыночная экономическая система

Достоинство рыночного механизма состоит в том, что он заставляет каждого продавца думать об интересах покупателей, чтобы добиться выгоды для себя самого. Если он этого делать не будет, то его товар может оказаться ненужным или слишком дорогим и вместо выгоды он получит одни убытки. Но и покупатель вынужден считаться с интересами продавца — он может получить товар, лишь уплатив за него сложившуюся на рынке цену.

Рынки основаны на конкуренции. Они стали самым эффективным способом распределения ограниченных производственных ресурсов и созданных с их помощью благ.

Конкуренция играет сегодня огромную роль в организации хозяйственной деятельности, накладывая значительный отпечаток на устройство экономики.

Люди, пытающиеся получить одно и то же рабочее место с высоким уровнем оплаты, конкурируют друг с другом, выдвигая в качестве своих конкурентных преимуществ опыт или квалификацию.

Фирмы, производящие сходные товары,

конкурируют за деньги покупателей, выдвигая в качестве аргументов преимущества своей продукции. Покупатели, желающие приобрести модную новинку, поставляемую на рынок пока в ограниченном количестве, конкурируют за право стать ее владельцем, предлагая продавцам более высокую плату, и т. д.

К о н к у р е н ц и я – это экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.

Достоинство конкуренции состоит в том, что она ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от весомости экономических аргументов соревнующихся.

Экономические аргументы: цена, качество, востребованность, совершенствование.

Например, победить в конкурентной борьбе за ограниченные денежные средства покупателей фирма может только путем производства либо лучших по свойствам товаров, либо таких же по свойствам товаров, как у конкурентов, но с меньшими затратами, что позволит продавать их дешевле.

В конкуренции покупателей за дефицитный товар побеждают те, чья собственная деятельность ценится рынком особенно высоко и лучше оплачивается: вот почему они могут предложить за товар наивысшую цену.

Именно благодаря конкуренции с иностранными фирмами-производителями российские фирмы в 90-х годах XX в. вынуждены были научиться делать не просто вкусные, но и красиво упакованные продукты питания, освоить новые марки пива, новые модели автомобилей и новые варианты мебели. Выиграли от этого, естественно, прежде всего, покупатели.

Конечно, и рыночная система имеет свои недостатки (более подробно о них будет говориться дальше).

В частности, она порождает огромные различия в уровнях доходов и богатства, когда одни купаются в роскоши, а другие прозябают в нищете. Наблюдать это мы можем сегодня и в России.

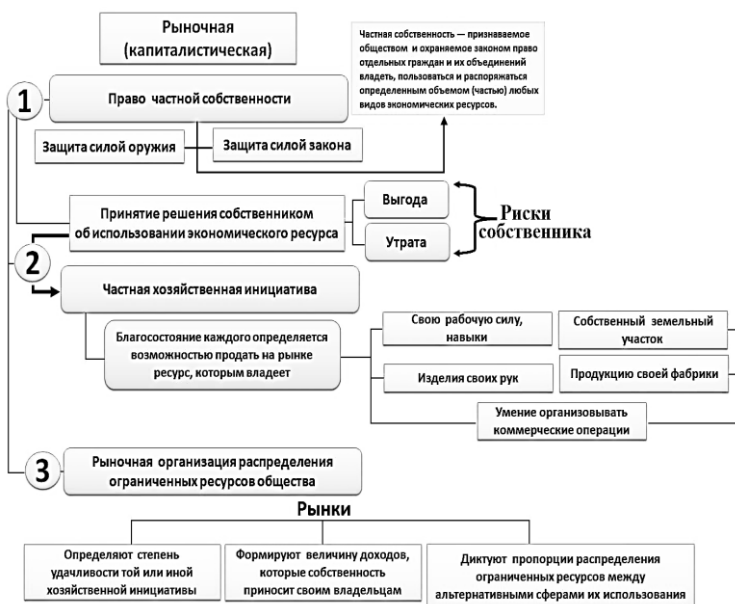


Рисунок 17. Рыночная экономическая система

Такие различия в доходах издавна побуждали людей трактовать капитализм как «несправедливую» экономическую систему и мечтать о более совершенном устройстве своей жизни.

Эти мечты привели к появлению в XIX в. общественного движения, названного марксизмом в честь его главного идеолога — немецкого журналиста и экономиста Карла Маркса.

Он и его последователи утверждали, что рыночная система исчерпала возможности своего развития и стала тормозом для дальнейшего роста благосостояния человечества. А потому ее предлагалось заменить новой экономической системой — командной, или социализмом (от лат. *societas* — «общество»).

Планово-распределительная система

Планово-распределительная экономическая система (социализм) – это способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по ПЛАНУ и по указаниям центральных органов управления.

Планово-распределительная экономическая система явилась ответом на те кризисы, которые породила рыночная система (кризис перепроизводства). Возникла необходимость в ином способе распределения ограниченных ресурсов. Основное экономическое обоснование – марксизм. Обратились к другим научным данным.

КЕПС изучение производительных сил России. Данные КЕПС оказались важной научной основой индустриализации страны. Но без более масштабной электрификации страны индустриализация была невозможна. Основным планом был план ГОЭЛРО.

В период расцвета социалистического лагеря (50—80-е годы) в его странах жило более трети населения Земли. Так что это, пожалуй, крупнейший экономический эксперимент в истории человечества. Эксперимент, который начался с подавления элементарных свобод граждан и сопровождался огромными жертвами.

Понять итоги деятельности плановой системы в XX в. помогает взгляд на недавнюю историю нашей страны, где хозяйственная деятельность предприятий-производителей регулировалась следующим образом:

Планировалось:

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ — это устанавливал Государственный плановый комитет;

КАК ПРОИЗВОДИТЬ — это определяло отраслевое министерство, диктовавшее технологию производства и дававшее деньги на покупку оборудования;

КОМУ ПРОДАВАТЬ — решал Государственный комитет по снабжению. Он же определял, У КОГО ПОКУПАТЬ все ресурсы, необходимые для нового цикла производства;

ПО КАКОЙ ЦЕНЕ ПРОДАВАТЬ — диктовал Государственный комитет по ценообразованию, утверждавший справочники цен, которые не менялись десятилетиями;

СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ РАБОЧИМ — назначал Государственный комитет по труду и заработной плате;

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДОХОДЫ полученные предприятием — решало Министерство финансов;

ЧТО СТРОИТЬ для развития производства — определял Государственный комитет по строительству;

СКОЛЬКО ДЕНЕГ И НА КАКИЕ ЦЕЛИ ВЗЯТЬ В БАНКЕ — устанавливал соответствующий отраслевой государственный банк;

ЧТО ПРОДАТЬ ЗА РУБЕЖ ИЛИ КУПИТЬ ТАМ — решало Министерство внешней торговли.

Все это сопровождалось распределением благ для личного пользования «в порядке очереди» или на основе талонов, которые работникам выдавало начальство «за долгий и безупречный труд». Например, чтобы получить право на покупку туристической путевки за границу, надо было отработать на одном и том же предприятии не менее 5 лет, на садовый участок в 4 сотки — не менее 10 лет, на квартиру или покупку автомобиля — 15 лет.



Рисунок 18. Планово-распределительная экономическая система

Избыточное плановое регулирование – причина сбоев планово-распределительной системы

Надо сказать, что сама идея планирования в экономике вполне разумна, но, как правило, до тех пор, пока она реализуется в пределах предприятия, фирмы или фермы, т. е. там, где план:

- 1) составляется по заданию частного владельца, несущего полную материальную ответственность (вплоть до разорения) за правильность выбранных плановых показателей и за успех выполнения плана;
- 2) реализуется на основе свободного выбора партнеров по сделке и установления с ними цены купли-продажи по обоюдному согласию;
- 3) проверяется на разумность спросом покупателей;
- 4) опирается на существенную экономическую информацию, которую собирают и осмысливают

именно те, кто принимает решения и отвечает за них.

Планирование бывает полезным и в масштабах страны, например в условиях военного времени, когда интересы отдельных людей и фирм отступают на задний план по сравнению с задачей защиты страны от агрессора.

Сейчас говорят о том, что плановая система уничтожает частную собственность. Это не так. У многих граждан СССР были в частной собственности автомобили. Кооперативные квартиры были по сути в частной собственности граждан.

Плановая система не допускала частной собственности на средства производства. Если быть точным, то на факторы производства. Факторами производства распоряжалось государство. Именно оно и было их собственником. Правда, все ресурсы (факторы производства) объявлялись общенародной собственностью.

В Плановой экономике важнее становятся другие критерии:

1) для предприятий — степень выполнения и перевыполнения плановых заданий по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг. Именно за это руководителей предприятий награждали орденами и назначали министрами.

Неважно, что эти товары могли быть совсем неинтересны покупателям, которые — будь у них свобода выбора — предпочли бы иные блага.

Равным образом, никого не волновало, что на изготовление этих товаров обычно тратилось непомерно много ресурсов, а сам товар оказывался слишком дорогим. Все равно покупатель в конце концов был вынужден приобретать, скажем, уродливый мебельный гарнитур или безумно тяжелый станок. У людей не имелось альтернативы — другой мебели просто не было, а приобретение такого станка прямо предписывалось предприятиям планом, и на это выделялись деньги;

2) для потребителей — характер взаимоотношений с начальством, которое распределяло наиболее дефицитные товары (машины, квартиры, мебель, путевки за границу и т. д.), или занятие должности, открывающей доступ в «закрытые распределители», где такие дефицитные блага можно купить свободно.

В результате в странах командной системы:

- 1) даже самые простые из необходимых людям благ оказались «дефицитом». Привычной картиной в крупнейших городах стали «парашютисты», т. е. жители маленьких городов и деревень, приезжавшие с большими рюкзаками закупать продукты питания, так как в их продовольственных магазинах просто ничего не было;
- 2) масса предприятий постоянно несли убытки, и даже существовала такая поразительная их категория, как планово-убыточные предприятия. При этом работники таких предприятий все равно регулярно получали заработную плату и

премии;

3) самой большой удачей для граждан и предприятий было «достать» какой-то импортный товар или оборудование. В очередь за югославскими женскими сапогами записывались с вечера.

В итоге конец XX в. стал эпохой глубокого разочарования в возможностях планово-командной системы, а бывшие социалистические страны занялись нелегким делом возрождения частной собственности и системы рынков.

Смешанная экономическая система

Смешанная экономическая система – способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

Говоря о планово-командной или рыночной экономической системе, следует помнить, что в чистом виде их можно найти только на страницах научных трудов. Реальная хозяйственная жизнь, напротив, всегда представляет собой смесь элементов различных экономических систем.



Рисунок 19. Смешанная экономическая система

Современная экономическая система большинства развитых стран мира носит именно смешанный характер. Многие общенациональные и региональные экономические проблемы решаются здесь государством.

Как правило, сегодня **государство участвует в экономической жизни общества по следующим причинам:**

- 1) отдельные потребности общества в силу их специфики государство может удовлетворить лучше, *по сравнению с рыночными механизмами* (содержание армии, разработка и принятие законов, организация уличного движения, борьба с эпидемиями и т. д.);
- 2) управление развитием территорий – исключительная функция государства;
- 3) государство может смягчить негативные последствия деятельности рыночных механизмов (слишком большие различия в богатстве граждан, ущерб для окружающей среды от деятельности коммерческих фирм и т. д.).

Поэтому для цивилизации конца XX в. преобладающей стала **смешанная экономическая система.**

Задачи Смешанной экономической системы:

- 1) Обеспечение занятости;
- 2) Эффективное и правильное использование производственных мощностей;
- 3) Стабилизация цен;
- 4) Обеспечение параллельного роста производительности труда и заработной платы;
- 5) Уравновешивание платежного баланса.
Движение денег из страны в другую страну

Характерные признаки смешанной экономики:

1. Частичное обобществление производства в рамках государства и за его пределами.
2. Сочетание государственной и частной формы собственности. В ряде случаев они объединены.
3. Отсутствие бюджетного ограничения.
4. Стимулирование производительности труда факторными доходами.
5. Организация производства по принципу «спрос соответствует предложению».
6. Наличие рыночной конкуренции.
7. Активное государственное регулирование национальной экономики, которое выражается:
 - в стимулировании спроса и предложения,
 - в содействии занятости,
 - в преодолении кризисов.
8. Наличие теневой экономики на товары, которые

запрещены правительством.

Модели смешанной экономики

В качестве моделей смешанной экономики условно можно выделить следующие:

1. Неоклассическая — при такой модели управления развит национализированный сектор, активная антициклическая и структурная политика, которая проводится соответственно индикативным планам, развита система трансфертных платежей.

2. Неoliberalная — также характеризуется антициклической политикой, однако главным условием при такой модели является стремление государства обеспечить условия для эффективной работы рынка. *АЦП сглаживание отрицательных последствий в экономике.*

3. Модель согласованного действия характеризуется согласованной работой и взаимодействием таких представителей социальных структур, как правительство, профсоюзы, работодатели.

Различные национальные модели смешанного типа экономики базируются на трех ее основных национальных разновидностях:

Американская либеральная модель, характеризующаяся стремлением к минимальному участию государства в регулировании экономических процессов.

Европейская социал-демократическая модель, где внимание направлено на социальную политику государства.

Японская патриархально-корпоративная модель, где стратегию роста экономики регулирует и формирует государство.

В такой экономической системе основой является частная собственность на экономические ресурсы, хотя в некоторых странах (Франция, Германия, Великобритания и др.) существует достаточно **крупный государственный сектор**. В него входят предприятия, капитал которых полностью или частично принадлежит государству.

В этих странах главные экономические вопросы в основном решаются рынками. Они же и распределяют преобладающую часть экономических ресурсов. Вместе с тем часть этих ресурсов централизуется и распределяется государством с помощью командных механизмов в целях компенсации некоторых слабостей рыночных механизмов.

Элементы структуры экономических систем

Чтобы полнее узнать про понятие экономической системы, необходимо выявить ее элементную структуру. Будучи сложной структурой, пронизывающей все сферы жизнедеятельности общества (ведь везде присутствует распределение ресурсов и производство жизненных благ), она имеет следующие основные составляющие элементы.

Элементы структуры экономических систем

- 1) общество и его господствующие ценности;
- 2) среда;
- 3) политический строй и механизм управления;

- 4) правовая система;
- 5) собственно экономический механизм (финансовая система, в т.ч. налоговая, фискальная и бюджетная политика, денежная система, мотивационный механизм, внешнеэкономическая система и т.д.).

Все эти элементы взаимосвязаны, и изъятие или ограничение одного из них ведет к разрушению собственно самой экономической системы.

Основные выводы

- 1. Хозяйственная жизнь человечества может быть устроена различным образом. Человечеству известны четыре типа экономических систем: традиционная, рыночная, командная и смешанная.
- 2. При **традиционной экономической системе** земля и капиталы находятся в общем владении, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.
- 3. **Чисто рыночная система** предполагает такое устройство экономической жизни общества, при котором все экономические ресурсы находятся в частной собственности, а все решения принимаются на соответствующих рынках. Деятельность этих рынков никем не ограничивается и не регулируется.
- 4. **Планов-распределительная экономическая система** предполагает ликвидацию частной собственности на факторы производства и ее замену на государственную собственность. Основные экономические вопросы решаются

государственными органами управления и реализуются с помощью обязательных для исполнения распоряжений и планов. Для этого государство вынуждено регулировать все аспекты экономической жизни общества, включая установление цен и заработной платы. Плохое функционирование такой системы связано с потерей интереса людей к труду и оценкой его результатов по формальным критериям, которые могут не совпадать с реальными нуждами общества.

- 5. Смешанная экономическая система** предполагает сочетание частной собственности на подавляющую часть экономических ресурсов с ограниченной государственной собственностью. Государство участвует в решении основных экономических вопросов не с помощью планов, а путем централизации в своем распоряжении части экономических ресурсов. Эти ресурсы распределяются таким образом, чтобы компенсировать некоторые слабости рыночных механизмов.

Контрольные вопросы

1. Какие экономические системы известны человечеству?
2. Какие элементы традиционной экономической системы существовали в России еще в начале XX в.?
3. Известны ли вам случаи из истории России или других стран, когда разрушение традиционной

экономической системы сопровождалось возмущением и даже бунтами тех, кто был заинтересован в ее сохранении?

4. Почему без права частной собственности производители товаров не могут свободно решать вопросы: что производить? как производить?
5. Как в плановой системе решаются основные экономические вопросы?
6. Почему государство было вынуждено давать деньги планово-убыточным предприятиям?
10. Каковы основные отличия смешанной экономической системы от командной и рыночной?
11. Какой тип собственности является преобладающим в смешанной системе?
12. Чем деятельность государственных предприятий в смешанной экономической системе отличается от деятельности таких же предприятий в плановой системе?

1.4. Связь экономики и права

При рассмотрении системы экономических отношений необходимо уделить внимание условиям их формирования и развития. Характер экономических отношений во многом зависит от степени сбалансированности сложившихся в обществе форм взаимодействия экономики и права, т. е. учета объективности протекающих экономических процессов при их правовом регулировании.

Можно сказать, что экономика и право тесно связаны и, имея разное применение в жизни общества, выполняют общую функцию обеспечения оптимального функционирования и эффективного развития экономической сферы.

Право и экономика не просто соотносятся, а воздействуют друг на друга. До известной степени право представляет собой продолжение экономики. В свою очередь, экономика может существовать и развиваться в той или иной степени только при ее регулировании и направлении с помощью правовых установлений.

Формы взаимодействия права и экономики обуславливаются социальными системами, которые, как известно, можно подразделить на следующие три группы:

- 1) социальные системы с рыночной экономикой, которые могут рассматриваться лишь теоретически, так как право, как уже было сказано, всегда имело определенное значение для развития экономики;
- 2) социальные системы с централизованно управляемой экономикой, опирающейся на сквозное планирование и распределение в форме установленных нормативов, подавление самостоятельности, отсутствие реальных стимулов в хозяйственной деятельности. Игнорирование объективных закономерностей хозяйственной деятельности и запрет на развитие рыночных отношений может привести к

снижению эффективности экономического роста и общему замедлению общественного развития;

- 3) социальные системы со смешанной экономикой.

Нас в большей степени интересует последняя система экономики, так как именно в ее условиях наблюдается активная экономико-правовая обусловленность хозяйственной деятельности. Причем динамика развития экономических процессов и скорость отражения их в праве изменчивы.

Воздействие права на экономику может быть успешным или не очень успешным, но его не может не быть, поскольку оно диктуется объективно сложившимися обстоятельствами. Среди них можно выделить две основные группы причин:

- 1) ряд отраслей и сфер деловой активности не представляет интереса для частного предпринимательства из-за весьма элементарных причин: либо они вообще не дают прибыли, либо велик риск не получить ее. Вместе с тем без этих отраслей невозможно нормальное функционирование экономической системы в целом. Речь идет прежде всего об отраслях и видах услуг производственной и социальной инфраструктуры. Это услуги, удовлетворяющие общественные нужды: система водоснабжения, городской транспорт, дорожные магистрали, полицейская служба, благоустройство городов и др.;

2) необходимо проведение определенной политики государства в отношении экономической системы общества. Исключительную важность обретает соответствующая государственная политика, принятие системы законов, проведение специальных мероприятий, способствующих развитию честной конкуренции, и др. В частности, практически во всех странах с рыночной экономикой существует антимонопольное законодательство, предусматривающее серьезные санкции в случае его нарушения. Правовая система включает меры по стимулированию и поддержке развития малого и среднего бизнеса и ряд других мер, которые направлены на обеспечение стабильности и сбалансированности развития всех видов хозяйственной деятельности.

Экономические отношения, как и любые иные социальные взаимосвязи, могут стабильно функционировать, если они закреплены в нормативной форме. Мы уже отмечали, что нормативные формы разнообразны, но среди них только правовая (это показывает исторический опыт) в наибольшей степени отвечает сущности экономических отношений, их рыночной природе.

Рассматривая взаимовлияние экономики и права, следует отметить, что развитие каждой из взаимодействующих сторон может иметь неравную

динамику. Так, можно предположить три основных варианта развития событий:

1) *экономика в своем развитии обгоняет право.*

Очевидно, что такое развитие событий отразится на возможности удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, отвечающих требованиям качества, и может «подтолкнуть» экономику к расширению теневого сектора. В рассматриваемом случае важно уточнить, какая отрасль права отстает в своем формировании. Такое положение свойственно экономическим и политическим кризисам и переходному периоду в развитии или преобразовании экономических отношений.

В качестве примера можно вспомнить масштаб криминализации экономики Российской Федерации в начале 1990-х гг. Развитие процессов капитализации в постсоветской России проходило весьма скоротечно. Либерализация цен и форсированная приватизация стали первыми шагами в неудачной попытке быстрой капитализации экономики. Эта попытка, в свою очередь, свидетельствовала о том, что отказ от прежней модели не прервал кризисной линии развития и не создал достаточного импульса для экономического возрождения.

Можно утверждать, что кризис лишь принял новое обличие — стал трансформационным (межсистемным). Данная стратегия реформ

обернулась невиданным крахом. Так, с 1991 по 2000 г. уровень производства в стране сократился вдвое, в промышленности доля убыточных предприятий приблизилась к 50%, в строительстве — к 40%, в сельском хозяйстве составила более 80%¹. По мнению специалистов, отличительной чертой экономических реформ того периода стала принципиальная недооценка их нормативно-правового обеспечения. Это во многом определило тактику проведения реформ и оказало существенное влияние на состояние, структуру и динамику экономической преступности в постсоветской России;

- 2) *право в своем развитии обгоняет экономику.* Также создается ситуация, неблагоприятная для экономики, а именно: право, излишне вмешиваясь в объективные экономические процессы, сдерживает их развитие, что провоцирует уход в теневую экономику. События могут развиваться и по такому сценарию: экономика, т. е. хозяйствующие субъекты, может быть не готова к исполнению новых правовых норм и игнорирует их. И если такие действия окажутся удачными, то возникает реальная угроза формированию у части населения правового нигилизма. В качестве примера можно вспомнить «уход» работодателей от уплаты налогов с фонда оплаты труда и

¹ См.: Россия в цифрах: крат. стат. сб. М., 2000.

возникновение «серой» заработной платы;

- 3) *экономика и право в своем развитии сбалансированы.* Правовое регулирование учитывает объективные законы экономики, стремится с помощью нормативных установок обеспечить достойное существование всех членов общества, право выступает средством достижения социального компромисса. Динамичное же развитие экономических отношений влияет на изменения правовой базы, корректируя ее.

Что мы добавили к утверждению о взаимосвязи экономики и права?

Во-первых, правовые нормы помогают достигать положительного результата, когда закрепляют и регулируют экономические отношения, которые утвердились как оптимальные для развития общества, личности и государства. Ни право, ни экономика не могут выступать единственно определяющими общественное развитие.

Во-вторых, в современных условиях развития системы смешанной экономики экономические закономерности не проявляются сами по себе, они тесно взаимосвязаны и адекватно реагируют на изменения правовых норм, механизмов реализации интересов государства и других внешних факторов развития общественной среды.

В-третьих, эффективность взаимодействия экономики и права достигается при соблюдении принципа взаимной заинтересованности субъектов институциональной среды в создании

согласованных действий, обеспечивающих сбалансированное развитие обоих изучаемых направлений.

Контрольные вопросы и задания

1. Приведите определение системы экономических отношений и опишите ее структуру.
2. Перечислите типы и формы собственности.
3. Изложите экономическое и юридическое содержание собственности.
4. С какими предприятиями (организациями) каждая семья поддерживает регулярные экономические связи для удовлетворения разнообразных потребностей?
5. Какие экономические отношения возникают между участниками хозяйственной деятельности?
6. Как влияет развитие экономических отношений на возможность наиболее полного удовлетворения потребностей общества?
7. Как влияет развитие экономических отношений на возможность эффективного использования факторов производства?
8. На примере домашнего хозяйства (семьи) покажите, какие формы собственности обеспечивают создание экономических благ, удовлетворяющих потребности членов семьи.
9. Каковы особенности экономических интересов владельцев разных форм собственности? Предложите экономические, организационные и правовые решения для согласования интересов.
10. Дайте характеристику частной собственности, поясните степень

эффективности использования факторов производства, покажите, удовлетворению каких потребностей членов общества она способствует.

11. Дайте характеристику государственной собственности, поясните степень эффективности использования факторов производства, покажите, удовлетворению каких потребностей членов общества она способствует.

Тема 2. Рыночный механизм

2.1. Теория спроса

Суть рыночного процесса — купля-продажа товаров.

Главными действующими лицами здесь являются продавцы и покупатели. Поэтому понять закономерности работы рынка можно, только разобравшись в том, чем руководствуются на рынке покупатели и к чему стремятся продавцы.

Каждый человек нуждается в тех или иных благах, т. е. обладает потребностями.

И если он не может ПРОИЗВЕСТИ эти блага сам или ему выгоднее КУПИТЬ их, он приходит за ними на рынок. Естественно, он должен располагать деньгами для покупки, поскольку бесплатно на рынке ничего получить нельзя. А это значит, что на рынке мы сталкиваемся уже не с потребностями как таковыми, а со спросом.

Этот термин, а точнее, его полный вариант — «платежеспособный спрос», ввел в научную лексику выдающийся английский экономист Томас Роберт Мальтус (1766—1834). И сделал он это для того, чтобы провести четкую грань между МЕЧТАМИ людей о получении в свое распоряжение каких-то благ и их реальными ВОЗМОЖНОСТЯМИ эти блага приобрести.

Спрос — это желание и возможность потребителя

купить продукт или услугу в определенном месте, в определенное время за определенную цену.

Спрос характеризует связь массы товаров, которую ПОКУПАТЕЛИ готовы купить, с величиной цен, по которой они могут совершить покупку. Величина спроса непосредственно зависит от цены, по которой эти товары можно приобрести.

Информацию о возможных величинах спроса легко представить графически в виде кривой, которая называется *кривой спроса*.

Кривая спроса описывает зависимость между:

- ценой товара и
- объемами его покупок, возможными при различных уровнях цен.

Кривая спроса позволяет ответить на два вопроса:

- 1) *какова будет величина спроса при различных уровнях цен?*
- 2) *как изменится величина спроса при некотором изменении цены?*

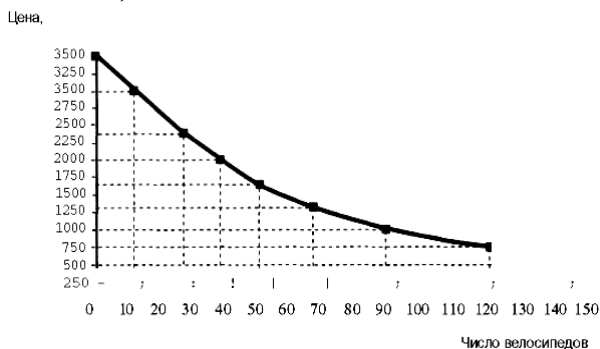


Рисунок 20. Кривая спроса (на примере рынка велосипедов)

Величина спроса — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определенного периода времени (месяца, года) при определенном уровне цены этого товара.

Величина спроса – это количество товара, которые потребители готовы купить на рынке при определенных ценах при прочих равных условиях.

Изменение величины спроса происходит под действием ценовых факторов, при этом сам спрос не меняется.

Каждая точка на кривой — величина спроса на данный товар (возможное количество покупок) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами 120, 750 обозначает, что при цене 750 рублей покупатели готовы приобрести 120 велосипедов.

Чтобы лучше понять механизм взаимосвязи цены и объема проданных товаров, посмотрим на данные, приведенные в таблице (такого рода таблицы принято называть *шкалами спроса*). Цифры в первой колонке показывают возможные уровни цен на велосипеды SCOTT в Москве, а во второй — число велосипедов, которое покупатели, допустим, готовы приобрести при том или ином уровне цены.

Величина спроса реагирует на изменения цен с различной эластичностью.

Степень такой эластичности (коэффициенты эластичности) определяют путем деления разницы (в процентах) в величинах спроса до и после изменения

цены на разницу между прежним и новым уровнями цены (также в процентах).

Таким образом, кривая спроса — это модель рыночной ситуации. Она описывает все варианты величин спроса, которые возможны на рынке в данный момент времени. А их может быть очень много.

Спрос и Величина спроса – это ответы на разные вопросы.

На вопрос владельца магазина: «Сколько товаров покупатели готовы у меня приобрести за месяц при цене 100 руб.?» — ответом будет информация о величине спроса.

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при различных уровнях цен на данный товар?» — то ответом будет характеристика спроса покупателей на данном рынке.

Закон спроса выражается в следующей зависимости: повышение цен ведет к уменьшению величины спроса.

Знакомство с законом спроса позволяет сделать два вывода, о которых нельзя забывать никому из нас (ведь, как говаривал мудрец, «каждый живет продажей чего-либо»):

1. Повышение цен не всегда гарантирует увеличение выручки от продаж, а снижение не всегда грозит падением этой выручки;
2. При определении цены на свой товар необходимо учесть: сколько можно выручить при такой цене,

исходя из существующей эластичности спроса на этот товар по цене.

Говоря о закономерностях формирования спроса, надо отметить, что, помимо цены самого товара, на него влияют еще такие факторы, как:

Факторы, влияющие на формирования спроса:

- 1) уровень доходов покупателей;
- 2) цены на другие товары;
- 3) численность покупателей;
- 4) ожидания покупателей в отношении изменения цены;
- 5) предпочтения покупателей, формирующиеся под влиянием их вкусов, традиций, рекламы и других обстоятельств;
- 6) сезонность.

Кроме того, на спрос могут влиять и некоторые другие, менее значимые факторы, такие как

- 1) правительственная политика,
- 2) равномерность распределения доходов,
- 3) реклама и др.

Особенности закона спроса

1. Ценовой барьер – если цена товара повышается, то для определенных категорий людей этот товар становится недоступным, и они отказываются от его покупки;
2. Эффект дохода – снижение цены на товар экономит часть дохода покупателя, и эта часть может быть

потрачена на увеличение потребления в другой сфере.

3. Эффект замещения – изменение величины спроса на товар в результате изменения его цены проявляется в том, что потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Например, йогурт продается замороженным, так же как и мороженое. Многие любители мороженого будут покупать замороженный йогурт, если цена на мороженое вырастет;
4. Принцип убывания предельной полезности – проявляется в том, что *продажа каждой дополнительной единицы товара становится возможной лишь по снижающейся цене*. Например, вам может нравиться пицца, но есть предельное ее количество, которое вы можете съесть сразу. Рано или поздно вы достигнете рубежа, когда каждый следующий кусок будет доставлять все меньше удовольствия, сколько бы ни снижалась цена. Это справедливо не только для пиццы, но и для любого другого товара.

Убывание предельной полезности позволяет объяснить, почему низкие цены нужны для увеличения спроса. И уж если после первого куска пиццы вам не очень хочется купить второй, вы всё же купите его только в том случае, если цена окажется низкой. В большинстве случаев вы решите использовать ваши ограниченные денежные ресурсы на то, чтобы купить что-то еще вместо пиццы с целью максимально увеличить полезность ваших денег (как можно больше

купить на них).

Помимо цены, на рыночный спрос воздействуют и другие (неценовые) факторы, приводящие к сдвигу кривой спроса влево или вправо от первоначального положения.

Неценовые факторы спроса:

- 1) Цены на заменители. Что произойдет со спросом на тенниски, если футболки подорожают? Когда два товара предназначены для удовлетворения одной и той же потребности, они называются заменителями. И изменение цены одного товара скажется на спросе на другой. Кассеты и компакт-диски являются близкими заменителями. Увеличение цены на компакт-диски приведет к тому, что люди будут стараться заменить их аудиокассетами, и спрос на аудиокассеты возрастет при любой цене;
- 2) Цены на дополняющие товары. Что произойдет со спросом на футболки, если цена на джинсы упадет? Товары, которые часто покупают вместе, как, например, футболки и джинсы, являются дополняющими товарами. Согласно закону спроса, если цена на джинсы упадет, увеличится количество покупаемых джинсов. А поскольку люди часто покупают джинсы и футболки одновременно, то спрос на футболки также увеличится;
- 3) Климатические или сезонные изменения. Спрос на летние футболки может оказаться гораздо выше, чем на футболки к началу учебного года;
- 4) Изменение доходов. Если экономическая ситуация улучшается и у людей появляется больше денег,

они охотно покупают те же вещи и в таком же количестве по более высокой цене. В период спада происходит обратное. Экономисты обычно говорят, что доходы влияют на спрос.

Существуют различные типы товаров:

- а) товары низшей категории, т. е. менее ценные товары (но они имеют хорошее качество), приобретаемые людьми с низкими доходами; например хлеб, крупяные изделия и т. д.;
- б) товары высшей категории (более ценные) – овощи, фрукты, мясо, новая одежда, обувь и т. д.

Если доходы потребителей возрастают, то растет спрос на товары высшей категории, а кривая спроса сдвигается вверх и вправо (а спрос на товары низшей категории сокращается);

- 5) Количество покупателей. На спрос конкретного товара также влияет и количество людей, являющихся участниками рынка данного товара. Спрос на попкорн (воздушную кукурузу) внутри кинотеатра значительно выше, чем на улице, поскольку и попкорн, и кинофильм неотделимы друг о друга;
- 6) Изменения в стиле, вкусах, привычках. Очевидно, что мода меняется. Возможно, футболки исчезнут так же, как и туфли на платформе, чтобы появиться вновь, скажем, в 2015 г.;
- 7) Перспективные ожидания. Как изменится цена в будущем – возрастет или снизится? Перспективные ожидания не слишком сильно влияют на спрос на футболки. Однако ожидания будущих цен на такие

товары, как компьютеры, жилье и автомобили, влияют на спрос.

Если происходит любое из этих событий, кривая спроса изменяется таким образом, что величина спроса на товар при существующих ценах будет выше или ниже, чем предполагалось первоначально. Если спрос увеличится, то кривая спроса сдвинется вправо. Если же спрос уменьшится, то кривая спроса сдвинется влево, а не вниз.

График спроса – это всегда кривая линия сверху вниз и слева направо, однако вид кривой и наклон для различных продуктов может сильно отличаться.

Например, если цена пакета молока вырастет втрое, то спрос на него уменьшится. И если цена на кока-колу увеличится втрое, то спрос на нее тоже уменьшится. Однако, несмотря на то, что цены возросли в одинаковое количество раз, продажа молока уменьшится не так сильно, как продажа кока-колы, и все потому, что людям гораздо легче обойтись без кока-колы, чем без молока. Количество покупаемого молока менее чувствительно к изменениям в цене, чем количество покупаемых прохладительных напитков. Экономисты объяснили бы это, сказав, что спрос на кока-колу эластичен, а спрос на молоко неэластичен.

Эластичность спроса описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса.

Эластичность спроса по цене — масштаб изменения величины спроса (в процентах) при изменении цены на один процент.

Когда спрос на какой-то продукт неэластичен,

изменения в цене мало влияют на изменение спроса. И наоборот, когда спрос на продукт эластичен, даже небольшие изменения в цене повлекут значительные изменения в спросе.

Помимо эластичного и неэластичного спроса, бывает

- 1) спрос единичной эластичности – это ситуация, когда 1%-ное изменение цены вызывает 1%-ное изменение спроса на товар;
- 2) спрос бесконечно эластичный – ситуация, когда имеется только одна цена, по которой потребители покупают товар;
- 3) спрос совершенно неэластичный, когда потребители приобретают фиксированное количество товара независимо от его цены.

Причины неэластичного спроса

1. Товары первой необходимости. Несмотря на изменения в цене, покупатели продолжают приобретать товары первой необходимости. У хлеба, молока, бензина и других аналогичных продуктов неэластичная кривая спроса.

2. Отсутствие заменителей. Для товаров первой необходимости трудно найти заменители. У Кока-Колы эластичная кривая спроса, потому что ее легко заменить на фруктовый сок, минеральную воду или другие газированные напитки. Но существует мало заменителей молока.

3. Товары первой необходимости относительно недороги. Люди менее склонны менять свои покупательские привычки, если изменяется цена какого-

либо недорогого продукта.

4. Безвыходное положение потребителей. Если у вас заканчивается бензин, вы вряд ли будете искать место, где можно заправиться подешевле.

Измерить эластичность можно с помощью коэффициента эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1%:

$$\text{Эсп} = \frac{(\text{Рост объема спроса, \%})}{(\text{Снижение цен, \%})}$$

2.2. Теория предложения

Однако покупатели – только одна часть рынка. Кроме того, производители (продавцы) играют активную роль на рынке, оказывая влияние на предложение.

То количество товаров, которое продавцы готовы продать по различной цене в конкретном месте и в конкретное время, экономисты называют предложением.

Предложение – это зависимость между количеством товара, которое продавцы хотят и могут продать, и ценами на этот товар.

И аналогично шкале спроса на музыкальные диски можно разработать шкалу предложения, показывающую, какое количество товара по различным ценам предлагают продавцы.

Таблица 1. Шкала предложения музыкальных дисков:

Цена (P) руб	70	80	90	100	110	120	140
Величина предложения (Q), шт.	30	45	60	70	90	120	150

Аналогично спросу, величина предложения – это количество товаров и услуг, которые продавцы способны и готовы продать по определенной цене в определенном месте и в определенное время.

Графическая зависимость между ценой и объемом предложения получила название кривой предложения S (рис. 21).



Рисунок 21. Кривая предложения

Сущность закона предложения заключается в том, что при равных прочих условиях изменение величины предложения товара или услуги находится в прямой зависимости от изменения цены товара, т. е. чем больше цена, тем больше величина предложения.

Так же как и кривая спроса, кривая предложения может сдвигаться или менять наклон. Если предложение

изменится, кривая предложения сдвинется либо вправо (но не вниз), либо влево (но не вверх). Проще говоря, это означает, что продавцы предложат больше или меньше конкретного товара при всех возможных ценах на него. Каждый из нижеперечисленных факторов может оказать влияние на величину предложения.

Факторы, влияющие на величину предложения

1. Изменение себестоимости производства

Если затраты при производстве продукта снизятся, это позволит производителю поставить на рынок больше товара.

Многие бизнесмены вкладывают деньги в исследования, чтобы усовершенствовать стратегию производства и сконструировать более эффективное оборудование, что позволит снизить затраты на производство. Многие работники предлагают пути снижения себестоимости и повышения производительности. Рост себестоимости приведет к противоположному результату – предложение снизится.

2. Другие источники получения прибылей

Большинство товаропроизводителей могут выпускать не один, а несколько видов продукции. Если цена на продукт, который еще не производился (но может быть запущен в производство), растет, то производители могут переключиться на выпуск этой продукции. Например, с ростом популярности персональных компьютеров многие мебельные фабрики перешли на выпуск столов, специально спроектированных под компьютеры.

3. Изменения в технологии производства, которые приводят к повышению производительности труда (замена ручного труда машинным) и к увеличению предложения.

4. Цены на другие товары (часто рост цен на одни товары приводит к изменению предложения других). Если увеличивается цена на кукурузу, а цена пшеницы остается прежней, то предложение пшеницы уменьшается, так как часть посевных площадей, на которых возделывалась пшеница, будет засеяна кукурузой.

5. Изменение количества продавцов (покупателей).

Возникновение на рынке новых предприятий увеличивает предложение. Например, когда в конце 1980-х гг. горные велосипеды стали необыкновенно популярны, многие фирмы начали их выпуск, и предложение увеличилось очень резко.

6. Налоги и дотации. Если увеличиваются налоги, то предложение сокращается, а если увеличиваются дотации, то предложение повышается, что приводит к сдвигу кривой предложения вправо.

7. Перспективные ожидания. Если производитель прогнозирует рост цен в недалеком будущем, он может уже сегодня увеличить выпуск в надежде на последующее получение прибыли. Аналогично пессимистические прогнозы относительно цен в будущем могут привести к падению производства.

Форма и наклон кривой предложения для различных товаров будут меняться в зависимости от их

эластичности точно так же, как и для кривой спроса.

Эластичность предложения изменяется пропорционально изменению предложения, последовавшему за изменением цены.

Если изменение цены незначительно влияет на предложение товара или услуги, то предложение неэластичное.

Но если даже небольшое изменение в цене влечет за собой значительное изменение предложения конкретного товара или услуги, то предложение такого товара или услуги эластичное.

Кроме эластичного и неэластичного предложений, существуют:

- 1) предложение единичной эластичности – это когда 1%-ное увеличение цены ведет к 1%-ному увеличению предложения товаров на рынке;
- 2) эластичность предложения в мгновенный период (т. е. период времени мал, и производители не успевают отреагировать на изменения) – предложение фиксировано;
- 3) эластичность предложения в долгосрочный период (отрезок времени достаточен для создания новых производственных мощностей) – предложение наиболее эластично.

Эластичность предложения измеряется с помощью коэффициента эластичности, который показывает, на сколько процентов изменится величина предложения при изменении цены на 1%. Он всегда имеет положительный знак, так как между ценой и величиной предложения всегда существует прямая зависимость.

Информацию о возможных величинах предложения обычно представляют графически в виде кривой, которая называется *кривой предложения*. Она описывает картину предложения на данном товарном рынке, т. е. зависимость между двумя показателями:

- ценой товара;
- объемами его производства (поставок в торговлю), возможными при различных уровнях цен.

Построим кривую предложения (рисунок 22) (*шкалу предложения*).

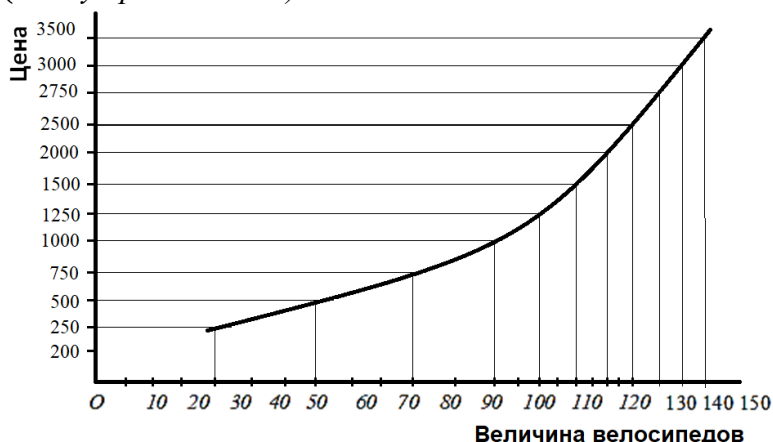


Рисунок 22. Кривая предложения (на примере рынка велосипедов)

Каждая точка на этой кривой — величина предложения данного товара (возможный объем производства) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами 90 обозначает, что при цене 1000 ден. ед. изготовители готовы предложить

к продаже 90 велосипедов.

Таким образом, кривая предложения позволяет ответить на два вопроса:

1)какова будет величина предложения при различных уровнях цен?

2)как изменится величина предложения при некотором изменении цены?

Таблица 2. Величины предложения велосипедов при различных уровнях цен

Цена велосипеда, долл.	Возможный объем производства, шт.
3500	140
3000	130
2500	120
2000	115
1500	110
1000	90
750	70
500	50

Величина предложения обычно изменяется в том же направлении, что и цена. А вся совокупность возможных величин предложения при различных уровнях цен образует предложение на рынке определенных благ.

Предложение характеризует состояния рынка поведения продавцов (изготовителей). Логика поведения продавцов проявляется в том, какой

оказывается величина предложения (объем производства) при разных уровнях цены.

Как и в случае со спросом, соотношение между понятиями «величина предложения» и «предложение» легче понять, если каждое из них — ответ на определенный вопрос.

На вопрос владельца магазина: «Сколько товаров изготовители будут готовы мне предложить на продажу за месяц при цене, равной Хруб.?» — ответом будет информация о величине предложения.

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров изготовители готовы будут мне предложить за месяц при различных уровнях цен на данный товар?» — то ответом будет характеристика предложения на данном рынке.

Предложение — это сложившаяся в определенный период времени зависимость величин предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода времени (месяца, года) от уровней цен, по которым этот товар может быть продан.

Величина предложения — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы предложить на рынок в течение определенного периода времени при определенном уровне рыночной цены на этот товар.

Поскольку величина предложения меняется в зависимости от изменения величины цены, то мы можем говорить об эластичности предложения по цене.

Эластичность предложения по цене — масштаб изменения величины предложения (в процентах) при изменении цены на один процент.

Степень такой эластичности определяют путем деления разницы в величинах предложения до и после изменения цены (в процентах) на величину изменения цены (в процентах).

Уровни эластичности предложения также различаются по товарам, и поэтому одинаковые по относительной величине изменения цен могут вызвать неодинаковые приросты предложения различных товаров.

Поэтому любой изготовитель (продавец), принимаясь за дело, должен начинать с поиска ответов на следующие вопросы:

1) покроет ли выручка от продаж те затраты, с которыми будет связано производство (организация продаж) этого товара?

2) принесет ли производство (продажа) этого товара доход лично изготовителю, и если да, то какой?

Как правило, рост цен вызывает увеличение числа выпускаемых (предлагаемых к продаже) товаров, а снижение цен — уменьшение этого числа.

Такую закономерность поведения производителей (продавцов) на рынках большинства товаров экономисты называют законом предложения.

Закон предложения: повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к ее уменьшению.

Наряду с ценой на величину предложения товаров влияют еще и такие факторы, как:

Факторы, влияющие на величину предложения:

1. Цены других товаров (а значит, выгодность их производства);
2. Цены факторов производства, используемых для изготовления данного товара;
3. Технология, т. е. способы изготовления товара или организации предоставления услуги.

Нетрудно заметить, что логика поведения на рынке покупателей и производителей товаров противоположна:

При росте цены производители и продавцы готовы предложить на рынок все большую массу товаров, тогда как покупатели отвечают на рост цены снижением величины своего спроса.

Цели фирмы определяют, сколько товаров фирма готова будет предложить к продаже при тех или иных уровнях цены, т. е. ее индивидуальное предложение.

Индивидуальное предложение — это предложение, с которым на рынок выходит отдельный продавец.

Поскольку рыночный спрос формируется как сумма спросов отдельных покупателей, можно предположить, что и рыночное предложение представляет собой сумму индивидуальных предложений всех фирм отрасли.

Рыночное предложение — это суммарное предложение товаров на рынке всеми продавцами.

Раз рыночное предложение формируется как сумма индивидуальных предложений отдельных фирм,

то.... Возникают последствия

Последствия формирования рыночного предложения:

1) чем больше на рынке фирм и чем ближе они по объемам продаж, тем меньшее влияние оказывает каждая из них на формирование общего рыночного предложения;

2) чем больше различия между фирмами по объемам продаж и чем меньше самих фирм, тем большее влияние на формирование рыночного предложения оказывают наиболее крупные производители.

Именно здесь кроются корни той опасности, которая связана с возможностью появления в отдельных отраслях фирм-монополистов.

Далее мы познакомимся с тем, как страна может и должна защищаться от вредных последствий монополизации рынков и поддерживать конкуренцию.

Поскольку хозяйство любой страны представляет собой совокупность рынков всевозможных ресурсов и товаров, то в конечном счете коммерческие стратегии всех фирм-производителей сливаются на рынке страны в совокупное предложение.

Однако переход от индивидуального к рыночному и, наконец, к совокупному предложению нельзя рассматривать просто как суммирование индивидуальных предложений все более широкого круга фирм.

Совокупное предложение — это общее количество конечных товаров и услуг, которое фирмы страны могут и готовы предложить на рынок в течение определенного

периода времени при наличии следующих условий:

- 1) уровне цен, сложившемся в стране;
- 2) существующей технологии;
- 3) имеющихся ресурсах всех видов.

Дело в том, что закономерности формирования совокупного предложения достаточно отличны от закономерностей формирования предложения рыночного и тем более индивидуального. На уровне страны совершенно по-особому начинает звучать проблема ограниченности ресурсов. Отдельная фирма может расширять масштабы использования ресурсов в очень больших размерах. Главное, чтобы предельные затраты на производство не превышали предельной выручки от продаж.

2.3. Рыночное равновесие и случаи его нарушения

Кривые спроса и предложения показывают, какое количество товара покупатели готовы купить, а продавцы готовы продать при каждом возможном уровне цен.

Для того чтобы понять, как устанавливается фактическая рыночная цена, надо рассмотреть взаимодействие спроса и предложения (табл.3).

Таблица 3. Шкала спроса и предложения и рыночное равновесие

Цена, руб. (р)	Объем спроса, ед. (Qp)	Объем предложения, ед. (QS)	Состояние рынка	Давление на цены
8	15	45	$S > D$	Понижающее
6	20	40	(излишек)	Понижающее
4	30	30	$S > D$	Отсутствует
3	40	20	(излишек)	Повышающее
2	50	10	$S = D$	Повышающее
			(равенство)	
			$D > S$	
			(дефицит)	
			$D > S$	
			(дефицит)	

Когда предложение превышает спрос (образуется излишек), покупатель находится в более благоприятном положении. Это рынок покупателей.

Когда спрос превышает предложение (возникает дефицит), в более благоприятном положении находится продавец. Это рынок продавцов.

При цене 8 руб. продавцы готовы предложить 45 ед. продукции, но покупатели по такой цене готовы купить лишь 15 ед. Возникает излишек в 30 ед. Чтобы продать свою продукцию, продавцы вынуждены снизить цену. Аналогичная ситуация возникает и при цене, равной 6 руб. При цене, равной 3 руб., покупатели готовы купить 40 ед. продукции, но продавцы по такой цене продадут лишь 20 ед. Образуется дефицит. Превышение спроса над предложением ведет к росту цены. Аналогичная ситуация возникает и в случае, если

цена равна 2 руб.

Только при цене, равной 4 руб., спрос в точности равен предложению, т.е. на рынке достигнуто равновесие. Это означает, что когда объем предлагаемых товаров и объем покупаемых товаров совпадают, достигается наибольший объем оборота, ни один из участников рынка не заинтересован в том, чтобы действующая цена менялась.

Цена, при которой спрос равен предложению, называется равновесной ценой (P), а соответствующий ей объем продукции – равновесным объемом (Q).

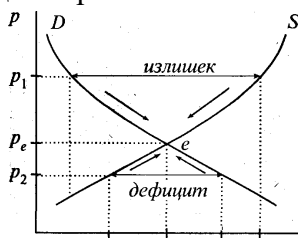


Рисунок 23. Рыночное равновесие

А. Маршалл, внесший огромный вклад в развитие теории рынка, писал, что когда «цена спроса равна цене предложения, объем производства не обнаруживает тенденции ни к увеличению, ни к сокращению; налицо – равновесие.

Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товаров, производимых в единицу времени, можно назвать равновесным количеством, а цену, по которой он продается, равновесной ценой».

Построив на одном графике кривые спроса и предложения, можно убедиться, что уравнивающая

рыночная цена соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения.

Особенность рыночного механизма такова, что он постоянно поддерживает рыночное равновесие: взаимодействие спроса и предложения корректирует (изменяет) цену до такого уровня, при котором величина спроса и величина предложения совпадают.

Если на рынке устанавливается цена выше равновесной (p_1), то возникает излишек (предложение больше спроса). Продавцы не могут реализовать свою продукцию и вынуждены снижать цену, тем самым повышая спрос и сокращая предложение до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

Дефицит, который возникает при цене ниже равновесной (p_2), толкает цену вверх, в результате чего спрос сокращается, а предложение увеличивается, рынок движется к равновесию.

Таким образом, рыночная цена выполняет свою «уравновешивающую функцию», исключая потенциальные излишки и нехватки товаров.

Если рынок находится в равновесии, то потребитель имеет возможность купить больше товара по более низкой цене, т.е. рыночное равновесие приводит к возникновению излишка (ренты) потребителя, представляющего собой разность между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за единицу товара, и той ценой, которую он заплатил фактически (равновесной ценой).

Нарушения равновесия

В случаях изменения объема спроса и предложения достигнутое рыночное равновесие будет нарушаться... под влиянием неценовых факторов.

Изменение спроса при постоянстве предложения оказывает однонаправленное воздействие на уровень равновесной цены и равновесный объем производства

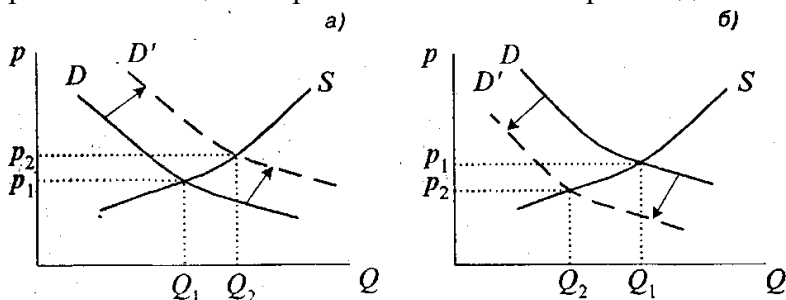


Рисунок 24. Изменение спроса и его воздействие на цену и равновесный объем

а)повышение спроса ведет к росту равновесной цены ($p_2 > p_1$) и равновесного объема ($Q_2 > Q_1$);

б)падение спроса снижает равновесную цену ($p_2 < p_1$) и равновесный объем($Q_2 < Q_1$)

Изменение предложения при постоянстве спроса приведет к разнонаправленному воздействию на равновесную цену и равновесный объем производства (рис. 25).

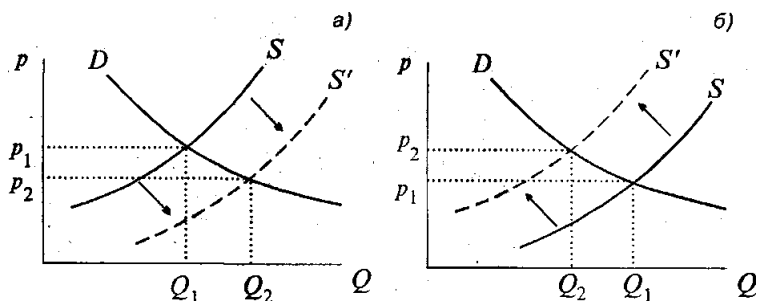


Рисунок 25. Изменение предложения и его воздействие на равновесную цену и равновесный объем

- а) увеличение предложения снижает цену равновесия ($p_2 < p_1$) и увеличивает равновесный объем ($Q_2 > Q_1$);
 б) уменьшение предложения увеличивает цену ($p_2 > p_1$) и снижает равновесный объем ($Q_2 < Q_1$).

При одновременном изменении спроса и предложения возможны три случая:

- 1) предложение растет больше, чем растет спрос;
- 2) предложение растет меньше, чем растет спрос;
- 3) предложение и спрос возрастают одинаково.

В зависимости от временных возможностей производителей, влияющих на эластичность предложения, различают три типа равновесия.

1. Мгновенное равновесие

Оно возникает тогда, когда возрастает спрос, а у производителей нет времени, чтобы изменить предложение, т.е. предложение оказывается совершенно неэластичным. Например, из-за дождливой погоды на рынке резко возрос спрос на зонтики, но у производителей нет возможности мгновенно увеличить предложение (оно абсолютно неэластично). Равновесие

устанавливается при цене выше первоначальной.

2. Краткосрочное равновесие

Повышение спроса и цены заставят производителей увеличить загрузку имеющихся мощностей, например, ввести третью смену и за счет этого увеличить предложение, оно станет более эластичным.

Соответственно цена краткосрочного рыночного равновесия установится на уровне ниже цены мгновенного равновесия.

3. Долгосрочное равновесие достигается за счет увеличения предложения в результате расширения существующих мощностей, модернизации производства и появления в данной отрасли новых фирм и соответствующего перераспределения ресурсов. Предложение становится еще более эластичным. Цена долгосрочного равновесия ниже цены мгновенного и краткосрочного равновесия, она носит достаточно устойчивый характер и называется «нормальной» рыночной ценой.

Контрольные вопросы

В чем отличие величины спроса от величины потребности?

Какую роль цена играет в формировании величины спроса? Что гласит так называемый первый закон экономики?

Какие основные разновидности потребительских товаров выделяет экономическая наука?

(3) Могут ли продукты питания относиться к категории престижных товаров? Если да, то какие?

(4) В каких отраслях будет выгоднее создавать новые фирмы, когда в России начнется экономический подъем и рост реальных доходов населения?

Чем абсолютная цена отличается от относительной?

Какие товары являются по отношению к велосипеду дополняющими, а какие — заменяющими?

В каком случае происходит ослабление бюджетных ограничений на покупку определенного товара?

Как складывается рыночный спрос на товары определенного вида?

Почему торговые фирмы во всем мире организуют распродажи по сниженным ценам?

Почему фирмы во всем мире постоянно ищут рынки товаров, которые являются новинками и вызывают большой интерес покупателей?

Почему неизменность цен в командной экономике СССР не способствовала росту предложения дефицитных товаров?

К какой величине ближе коэффициент эластичности спроса на соль: к нулю или к двум?

Если выручка фирмы от продаж возросла за год на 30%, а количество проданных товаров — на 15%, то на сколько изменилась цена ее товаров?

Целесообразно ли установить акцизный налог на сливочное масло?

Тема 3. Собственность: формы, правовое и экономическое содержание

Определяющим признаком экономической системы является господствующая форма собственности. Собственность выражает те глубинные отношения, которые оказывают влияние на все стороны жизни общества – экономическую, социальную, политическую, идеологическую.

3.1. Формы собственности

Согласно части 2 статьи 8 Конституции РФ в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Форма собственности определяет решения, направляющие и регулирующие хозяйственную деятельность, эффективность производства, от нее зависят ответы на вопросы: «что, как, для кого?»

Именно собственность создает правовую основу экономической системы. В соответствии с пунктом 1 статьи 209 Гражданского кодекса РФ собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Право собственности – это отношение не только между собственником и предметом, но и между собственником и другими людьми по поводу предмета обладания. Следовательно, в юридическом понимании собственности необходимо не только реальное обладание вещью и право распоряжения ею по собственному усмотрению, но и признание этого права другими людьми и государством.

Формы собственности отражают экономические отношения собственности. Это чисто экономическая

категория. Однако она сама по себе существовать не может, так как форма собственности отождествляется с принадлежностью имущества одному из субъектов права — человеку, государству, общественной организации и т.п. Это означает, что форма собственности может стать юридической категорией в том случае, если речь будет идти о субъектах права собственности. Следует отметить, что рассматриваемый вопрос имеет не только теоретическое, но и практическое значение. В зависимости от того, к какой форме собственности относится то или иное имущество, определяется и правовой режим этого имущества².

Многообразные потребности людей могут достаточно эффективно удовлетворяться лишь на основе равноправного сосуществования предприятий разных типов, базирующихся на разных формах собственности. Наличие одновременно нескольких форм собственности придает экономике конкурентный, динамичный характер. Место и роль каждой формы собственности определяется тем, какая из них наилучшим образом отвечает требованию эффективности использования ограниченных ресурсов общества. Сегодня практически любое общество живет в условиях многообразия форм собственности, предопределяющего множественность организационно-правовых форм предприятий. Исключение составляли социалистические страны, в которых практически господствовала одна форма собственности — государственная.

Основные формы собственности представлены на рисунке 26.

² Гошуляк Виталий Владимирович Юридическое содержание института собственности // Наука. Общество. Государство. 2013. №1 (1).

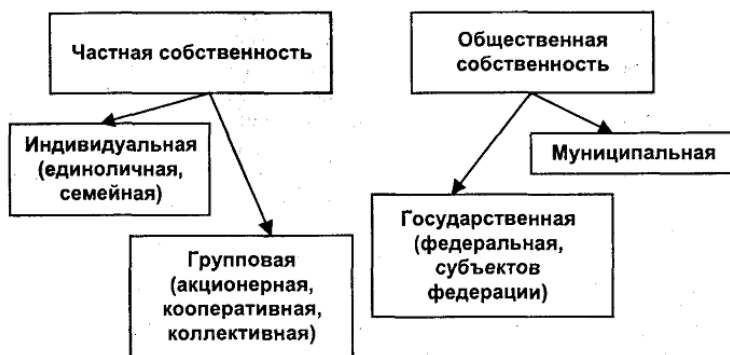


Рисунок 26. Формы собственности

В достаточно типичной рыночной экономике 10–15% вещественных факторов производства находятся в индивидуальной частной собственности, 60–70% – в групповой частной собственности и 15–20% – в государственной.

Наряду с этими «чистыми» формами собственности существуют разнообразные формы смешанной (совместной) собственности, иностранная собственность и др.

Рассмотрим основные формы собственности подробнее.

Индивидуальная частная собственность – форма присвоения вещественных факторов и результатов производства одним лицом или семьей. В условиях рыночной экономики предприятия, находящиеся в индивидуальной частной собственности, численно абсолютно преобладают. Индивидуальная частная (семейная) собственность, как правило, представлена в малом бизнесе (кафе и бензоколонки, маленькие магазины и фермерские хозяйства и т.д.). Поэтому, хотя такие предприятия численно абсолютно

преобладают, на их долю приходится лишь небольшая часть национального объема производства. Так, в США 12,8 млн., или 73% от общей численности предприятий негосударственного сектора, составляют фирмы, находящиеся в единоличном владении, но на их долю приходится только 4,9% валового дохода страны.

В зависимости от объекта собственности и характера его использования различают *личную* и *частную* индивидуальную собственность. К личной собственности относят объекты собственности, используемые в *потреблении* самим собственником или предоставляемые им другим лицам в *бесплатное* пользование. В то же время к индивидуальной частной собственности относят объекты, предоставляемые в пользование и потребление другим лицам за определенную *плату*. Таким образом, один и тот же объект может быть и личной и частной собственностью в зависимости от характера его использования. Как правило, к личной собственности относят предметы потребления, к частной – факторы производства. Однако надо отметить, что данное деление условно.

В развитых рыночных экономиках *преобладает* (по доле в национальном объеме производства) акционерная собственность. **Акционерная собственность** – это групповая частная собственность, которая создается путем выпуска и реализации ценных бумаг – акций и облигаций. Наличие ценных бумаг – отличительная особенность акционерной формы собственности.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение части прибыли – *дивиденда* и на участие в управлении производством (право голоса, хотя

существуют и «безголосые акции»). Акция является титулом (свидетельством) собственности. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется номинальной стоимостью акции, а цена, по которой акция продается на рынке, – *курсом акции*. Курс акции находится в прямой зависимости от дивиденда и обратной зависимости от уровня банковского процента.

По характеру распоряжения акции подразделяются на *именные* (с обозначением владельца) и *предъявительские*, собственником которых считается держатель акции.

По размерам получаемого дивиденда акции делятся на *обыкновенные и привилегированные*. Обыкновенные акции бессрочны, и размер дивиденда по ним зависит от результатов хозяйственной деятельности акционерного общества. Привилегированные акции подлежат выкупу через определенный срок и приносят твердый, фиксированный процент безотносительно к результатам хозяйственной деятельности акционерного общества.

Облигация – ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение фиксированного дохода (части прибыли) и подлежащая выкупу через определенный срок. В отличие от акции облигация не дает права голоса.

Владельцы акций выступают *пайщиками*, владельцы облигаций – *кредиторами* акционерного общества.

Доля акций, обеспечивающая их владельцу фактическое господство в компании, полный контроль за деятельностью акционерного общества, называется *контрольным пакетом акций*. Теоретически контрольный пакет акций должен быть равен 51%

акций. Однако на практике, поскольку акции распылены между многими акционерами, чтобы быть полновластными хозяевами акционерного общества, бывает достаточно 15–20%, а иногда всего нескольких процентов от общего числа акций.

Акционерное общество как форма объединения капиталов рассчитано на *крупное предпринимательство* и обычно не используется мелкими компаниями.

Акционерная форма собственности возникла еще в начале XVII века, но широкое распространение получила лишь в последней трети XIX века. Бурное развитие акционерной формы собственности было стимулировано достижениями НТП, обусловившими возрастание порогового (начального) минимума капитала, необходимого для реализации крупного проекта (создания металлургических заводов, строительства железных дорог, мостов, каналов и т.д.) Индивидуальных капиталов было недостаточно для осуществления таких крупных проектов, в то же время их объединение позволяло привлечь необходимые средства.

Акционерная форма собственности была широко распространена в дореволюционной России, существовала она и в первые годы Советской власти. Однако в начале 30-х годов все акционерные общества были превращены в государственные предприятия. Вновь акционерная форма собственности начала развиваться в России с конца 80-х годов. Сегодня в России насчитывается более 1 млн. предприятий, представляющих акционерную собственность. Правовой статус акционерных обществ определяется Федеральным законом «Об акционерных обществах» (Приложение 2.3).

Коллективная и кооперативная собственность

– это общая (совместная) долевая собственность, которая предполагает коллективно-групповой характер присвоения, совместное владение, пользование и распоряжение факторами и результатами производства. Возникает такая собственность путем объединения имущественных, денежных взносов (паев) или распределения выкупленной трудовым коллективом собственности на доли (паи) и предполагает непосредственное участие собственников в делах соответствующего предприятия.

Особенностью кооперативной и коллективной собственности является то, что, хотя она делится на доли, единым и единственным собственником является коллектив (группа) собственников в целом. Отдельные члены утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. Взамен они получают право на часть дохода, распределяемого либо пропорционально внесенному паю, либо пропорционально трудовому вкладу; право на участие в управлении и на изъятие своей доли при выходе из коллектива.

В совместной (долевой) собственности, как правило, находятся мелкие и средние предприятия, где достаточно четко прослеживается связь между долей собственности и участием в управлении, в распределении дохода. В России совместная собственность представлена преимущественно товариществами, кооперативами и акционерными обществами закрытого типа.

Формы **общественной собственности** зависят от государственного устройства общества и, как правило, представлены общегосударственной собственностью и собственностью того или иного национального или

административно-территориального образования. В России – это федеральная собственность, собственности субъектов Федерации и муниципальная собственность.

В условиях рыночной экономики, где господствующей является частная собственность, государственная собственность может возникать в результате:

- национализации (переход имущества из частной собственности в государственную), осуществляемой, как правило, методом выкупа;
- строительства новых объектов за счет средств государственного бюджета;
- покупки государством контрольного пакета акций частных компаний.

В России к началу 90-х годов в государственной собственности находилось более 90% основных фондов страны. В ходе осуществляемой экономической реформы, в частности в результате приватизации, доля государственной собственности резко сократилась.

На 1 января 1998 г. в России существовало более 2,7 млн. предприятий. По формам собственности они распределялись следующим образом (в % к общему количеству):

Таблица 4. Распределение предприятий по формам собственности

Виды собственности	Количество (%)
Частная собственность	73,1
Государственная собственность	6,1
Муниципальная собственность	6,4
Собственность общественных организаций	5,7
Прочие	8,7

3.2. Собственность: правовое и экономическое содержание

Проблема собственности одна из самых дискуссионных в экономической теории и социально острых в жизни общества. Собственность – это понятие, которое интуитивно ясно каждому, но тем не менее с трудом поддается определению, принимаемому всеми. Именно поэтому в литературе (в том числе и в учебной) можно встретить самые разнообразные трактовки сущности собственности.

Собственность, по мнению ряда исследователей, можно охарактеризовать как социально-экономическую категорию.

Собственность как социально-экономическая категория представляет собой отношение человека к вещам как к своим собственным и общественные отношения между субъектами по поводу вещей, заключающиеся в присвоенности материальных благ лицом и отчужденности этих же благ от всех других.

Для экономиста **собственность** – это не вещь, не отношение человека к вещи, а *отношение между людьми по поводу присвоения благ* (материальных и нематериальных). Таким образом, исходным пунктом для исследования **экономического содержания** собственности является определение понятия «присвоение». Под **присвоением** понимается возможность использовать в производстве, потреблении некое благо исключительно данным субъектом экономических отношений. Известный английский экономист XIX века Дж. С. Милль писал: «Сведенный к основной своей сути, институт собственности заключается в признании за каждым человеком права на исключительное распоряжение предметами, которые этот человек...создал собственным трудом или получил,

либо в дар, либо по справедливому соглашению без применения силы или обмана, от людей, создавших эту вещь».

Для характеристики экономической системы и хозяйственной практики первостепенное значение имеет форма присвоения *факторов производства*.

Антонимом понятию «присвоение» является **«отчуждение»** – лишение субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Между этими двумя полюсами (присвоение и отчуждение) расположена целая гамма промежуточных отношений, например, владение, пользование, управление, распоряжение.

Наемный работник в процессе производства *использует* оборудование, находящееся в собственности другого лица; менеджер крупной компании *распоряжается, управляет* имуществом компании, не являясь ее собственником и т.д. Отсюда возникает проблема соотношения собственности, ее хозяйственного использования и управления. Собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя.

Таким образом, следует различать *безусловное*, суверенное распоряжение факторами и результатами производства и *условное*. Собственник управляет хозяйством по своему усмотрению и независимо ни от кого. Условное распоряжение факторами и результатами производства предполагает оперирование ими уполномоченными собственником лицами.

Исторически первоначально понятия «собственник» и «предприниматель» совпадали. Собственник сам планировал, организовывал производство, распоряжался его результатами. Однако

постепенно, в частности в связи с развитием кредита, объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало разрушаться: любой коммерческий банк не является собственником большей части капитала, которым он распоряжается и пускает в оборот.

Наиболее четко отделение собственности от предпринимательства обнаруживается в акционерных обществах, где собственник – акционер фактически отделен от распоряжения, управления, хозяйственного использования имущества акционерного общества.

В процессе хозяйственной деятельности собственность *экономически реализуется*, т.е. приносит доход. Собственник участка земли может сам использовать свою собственность – самостоятельно работать на этой земле и получать доход, может привлечь для работы на земле других людей, либо сдать ее в аренду, либо заложить в ипотечном банке, но в любом случае собственник получает соответствующий доход. Таким образом, экономическая реализация собственности осуществляется *через те или иные формы хозяйственной деятельности*.

Рассмотрев понятие собственности, надо охарактеризовать субъекты, между которыми, и объекты, по поводу которых, возникают отношения собственности.

Субъекты собственности – это отдельные лица, их ассоциации, социальные группы, общество в целом, которые присваивают те или иные блага. В зависимости от субъекта собственности различают два *типа* собственности – частную и общественную.

Частная собственность предполагает присвоение благ (факторов и результатов производства) частью общества (отдельным лицом или группой лиц) и

отчуждение от них другой части общества. Характеризуя частную собственность, следует прежде всего обратить внимание на то, что она может реализовываться как на основе труда самого собственника, так и на основе наемного труда.

Частная собственность имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, частная собственность стимулирует экономическую активность и предприимчивость, эффективное, рациональное ведение хозяйства, без нее невозможно товарное производство, товарный обмен, рынок; с другой стороны, она порождает неравенство, приводит к расслоению общества, может пробуждать стремление к личной выгоде в ущерб интересам других членов общества. Однако в рыночной экономике преимущества частной собственности обычно превалируют над ее недостатками, которые в современных условиях смягчаются обществом, государством.

Общественная собственность – это присвоение благ всем обществом (народом) в целом. При этом надо иметь в виду, что, во-первых, само общество – это сложная многоуровневая система, в которой каждый уровень имеет относительную экономическую самостоятельность. Соответственно многоуровневым является и процесс присвоения. И во-вторых, поскольку политической организацией современного общества является государство, то общественная собственность выступает прежде всего в форме государственной. При этом равенство всех членов общества в присвоении обусловлено степенью развития демократических начал в стране. Является ли государственная собственность общественной, во многом зависит и от того, насколько интересы государственного аппарата совпадают с интересами общества в целом.

Совокупность благ, по поводу которых возникают отношения собственности, составляют *объект собственности*, т.е. отношениям собственности присуща известная «опредмеченность», поэтому анализ собственности предполагает рассмотрение объектов, по поводу которых возникают отношения собственности. Объектами собственности могут быть: факторы производства, предметы потребления, услуги, информация, плоды интеллектуальной деятельности и т.д.

В разные исторические эпохи первостепенное значение имела собственность на разные факторы производства. В аграрном обществе – собственность на доминирующий фактор – землю; в индустриальном обществе – собственность на капитал, деньги; в постиндустриальном обществе, где доминирующим фактором становятся знания, информация – интеллектуальная собственность.

Собственник вещественных факторов производства, как правило, является собственником и результатов производства. Исключение составляют арендные отношения.

Аренда – форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передается в срочное и возмездное владение и пользование имущество, необходимое арендатору для осуществления хозяйственной деятельности. Собственником имущества, переданного в аренду, остается арендодатель, но произведенная продукция и доходы, полученные при использовании этого имущества, являются собственностью арендатора.

Возмездный характер арендных отношений предполагает уплату арендной платы. **Арендная плата** – регулярные платежи арендодателю за сданное в

аренду имущество, производимые в течение срока аренды. Арендная плата включает в себя: амортизационные отчисления (возмещение стоимости износа арендуемого имущества), часть прибыли, полученную от использования взятого в аренду имущества, величина которой не должна быть ниже банковского процента от стоимости сданного в аренду имущества.

Арендные отношения в России регулируются Гражданским кодексом РФ (Приложение 2.1).

Экономические отношения собственности на поверхности явлений проявляются в определенной юридической, правовой форме. **Как юридическая категория собственность** – это имущественные отношения, закрепленные в нормах права.

Частная собственность порождает «пучок прав» собственности, который включает:

- *владение* – это начальная форма собственности, отражающая юридическое, документальное закрепление субъекта собственности, его право на обладание неким благом. При этом владелец может и не осуществлять свое право, а передать его, например, управляющему, сохраняя за собой получение дохода от собственности.
- *пользование* означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. При этом опять же владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта, а могут быть разъединены (фермер владеет и пользуется своей землей; хозяин гостиницы владеет, но, как правило, не пользуется ею).
- *распоряжение* – право исключительного физического контроля над благами, право и

возможность использовать объект собственности любым желаемым образом вплоть до ее отчуждения (продажа, дарение, обмен, сдача в аренду, залог и т.п.).

Эти первые три права собственности восходят еще к римскому праву. В современных условиях к ним добавились:

- право применения полезных свойств благ для себя;
- право управления – право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
- право на доход – право обладать результатами от использования благ;
- право суверена – право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность – право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу благ в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
- право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга.

Юридическое и экономическое содержание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены, т.е. собственность является одновременно категорией и экономики, и права. В этом единстве определяющее значение принадлежит экономической стороне собственности. В то же время юридическая форма собственности не есть только пассивный результат изменения экономических отношений собственности. Четкое определение объекта, субъекта собственности и его правомочий, способов наделения собственностью – *спецификация прав собственности*, их защита является

необходимым условием нормального функционирования экономической системы, прежде всего рыночной экономики.

Юридические решения (принятие тех или иных законов) могут принципиально менять экономическое содержание собственности – особенно в переломные периоды развития общества. Начало реформирования плановой экономики в постсоциалистических странах было положено принятием законов о собственности, в частности в России – Закона «О собственности в РСФСР» (декабрь 1990 г.).

Сегодня отношения собственности в России регулируются Гражданским кодексом РФ, который определяет понятие собственности, права собственников, формы собственности, провозглашает равноправие всех форм собственности и др. (Приложение 2.2).

3.3. Приватизация в России: необходимость, методы и итоги

В течение многих десятилетий в России абсолютно преобладала государственная собственность. Общественная собственность, которая в результате социалистической революции должна была прийти на смену частной, практически превратилась в бюрократическую ведомственно-отраслевую собственность. Отношения собственности в тех конкретных формах, которые сложились в СССР к середине 80-х годов, стали тормозом социально-экономического развития общества.

Снижение темпов социально-экономического развития, падение эффективности общественного производства потребовали изменения хозяйственного механизма, перехода от плановой к рыночной

(смешанной) экономике. Последнее невозможно без демонтажа тоталитарного огосударствления экономики, формирования принципиально новой системы отношений собственности. Очевидно, что негосударственные формы собственности в России могли возникнуть лишь путем **приватизации** – перехода объектов собственности из государственной собственности в частную.

Процесс приватизации в России начался с принятием Верховным Советом РСФСР в июле 1991 г. законов о приватизации государственных и муниципальных предприятий и об именных приватизационных чеках. Эти законы определяли цели, задачи, методы приватизации.

Основные цели приватизации в России:

- формирование слоя частных собственников-предпринимателей;
- создание конкурентной среды;
- содействие демонополизации экономики;
- финансовая стабилизация экономики (снижение бюджетного дефицита, темпов инфляции, сокращение государственной задолженности);
- повышение эффективности деятельности предприятий;
- привлечение иностранных инвестиций;
- социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

В ходе формирования приватизационной политики, выработки путей приватизации государственной собственности определились три основных метода (способа) приватизации государственной и муниципальной собственности в России.

1. *Бесплатная передача* собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий *всем гражданам России*. В этих целях стоимость приватизируемых объектов (в ценах 1991 г.) была разделена на все население России. На каждого россиянина пришлось 10000 руб.³ На эту сумму каждому и был выдан приватизационный чек (ваучер), который мог использоваться как платежное средство при приобретении объектов приватизации.

Рыночная цена ваучеров фактически оказалась значительно ниже их номинальной стоимости, пересчитанной с учетом инфляции, и они не смогли создать необходимых условий для всеобщей, равноправной и справедливой приватизации посредством раздела государственной собственности.

2. *Бесплатная передача* собственности на имущество приватизируемых государственных предприятий их *трудовым коллективам*. При таком способе приватизации имущество в денежной форме, преобразованное в доли, пай, акции, делилось между работниками предприятия.

Для 1992 – первой половины 1994 гг. была характерна «малая приватизация» – массовая бесплатная приватизация предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания. За это время было приватизировано свыше 70% всех малых предприятий. Из 20 тыс. средних и крупных предприятий свыше 70% включились в процесс акционирования. Со второй половины 1994 г. начался второй, денежный этап приватизации государственной собственности.

3. *Денежная приватизация* предполагает продажу

³ Здесь и далее, если нет специальной оговорки, данные приводятся в неденоминированных рублях.

государственной собственности: по конкурсу или аукциону; продажу акций предприятия (после их преобразования в акционерные общества);

полный или частичный выкуп государственного имущества, сданного в аренду.

Конкурс (коммерческий) – продажа государственных и муниципальных предприятий при согласии покупателей на выполнение определенных условий (например, сохранение профиля предприятия, численности занятых на нем, условий труда и т.п.). Победителем конкурса становится участник, предложивший наибольшую цену и согласившийся выполнять поставленные условия.

Аукцион – продажа предприятий и их активов на открытых торгах, когда в дальнейшем от покупателей не требуется выполнения каких-либо условий. Право собственности переходит покупателю, предложившему в ходе торгов максимальную цену.

Акционирование. Акционирование само по себе не является приватизацией. Предприятие приватизируется только тогда, когда большинство акций акционерного общества передается частным инвесторам. При этом наряду с бесплатной передачей части акций трудовым коллективам другая часть акций может продаваться. Существует несколько схем, методов акционирования, основные различия которых связаны с тем, в чьих руках оказывается контрольный пакет акций (в руках государства, трудового коллектива или частных (внешних) инвесторов).

Соотношение различных способов денежной приватизации видно из следующих данных (1996 г., в % к итогу):

Таблица 5. Соотношение различных способов денежной приватизации

Способы приватизации	Количество (%)
Акционирование	22,5
Продажа на аукционах	3,9
Коммерческий и инвестиционный конкурс	9,6
Выкуп арендованного имущества	32,0
Продажа недвижимости и земли	24,4
Прочие	7,6

Доля занятых в частном секторе и на предприятиях смешанной формы собственности в 1997 г. превысила 60% всех работающих.

Однако за этими внешне благополучными цифрами скрывается масса проблем, которые проявились в ходе приватизации.

1. Формально в России насчитывается более 60 млн. акционеров. Однако мелкие акционеры, владеющие несколькими акциями предприятий или чековых инвестиционных фондов, не могут рассматриваться как реальные собственники, так как никто из них не может практически принимать управленческих решений, которые бы свидетельствовали о праве распоряжаться имуществом.

2. Приватизация пока не привела к повышению эффективности деятельности предприятий. Если сегодня и наметились некоторые пока очень незначительные положительные сдвиги в динамике основных экономических процессов, очевидной связи между изменением формы собственности и этими сдвигами нет. В условиях глубочайшего экономического спада формальное преобразование форм собственности не способно за короткие сроки

существенно повлиять на повышение эффективности производства.

3. Предполагалось, что уменьшение расходной части бюджета путем освобождения государства от необходимости поддержки планово-убыточных предприятий и с увеличением доходов бюджета за счет поступления средств от приватизации, будет содействовать финансовой стабилизации. Фактически этого не произошло; государство нередко по-прежнему несет бремя поддержки приватизированных предприятий, а доходы от приватизации ничтожны (в доходной части Федерального бюджета 1997 г. они составили менее 1%), так что говорить о содействии финансовой стабилизации не приходится.

4. Приватизация в сфере торговли и услуг способствовала созданию конкурентной среды. Что касается других отраслей экономики, то там нередко на основе государственной собственности организуются всякого рода ассоциации, концерны, тресты, акционерные общества, устанавливающие монопольные цены и не допускающие конкуренции.

5. Иностранные инвестиции в российскую экономику весьма незначительны, они не соответствуют ни масштабам потребностей российской экономики, ни масштабам приватизации. При этом отраслевые приоритеты, избираемые зарубежными вкладчиками, во многом не совпадают с приоритетами структурной перестройки России.

Процесс приватизации в России идет сложно, результаты ее неоднозначны. Нередко приватизация происходит путем присвоения, растаскивания государственной собственности ведомствами, министерствами, частными лицами. При распределении собственности между гражданами и организациями

невиданных размеров достигли взяточничество и коррупция.

Неудовлетворительные результаты приватизации требуют перенесения центра внимания с раздачи и перераспределения собственности на создание условий для роста эффективности и конкурентоспособности производства, проведение активной структурной перестройки, развитие инвестиционного процесса и модернизацию управления. В переходной экономике процесс разгосударствления должен сочетаться с формированием эффективной государственной собственности, адекватной рыночной экономике.

Можно согласиться с мнением многих экономистов, что в России пока произошла смена юридической формы собственности, становление же новых форм присвоения – это процесс будущего, растянутый во времени и пространстве. Сегодня процесс приватизации регулируется принятым в июне 1997 г. Федеральным законом «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в РФ» (Приложение 2.4).

Приватизация характерна не только для постсоциалистических стран, она осуществляется и в **странах рыночной экономики.**

Однако существуют принципиальные различия в масштабах, методах, целях приватизации, проводимой в странах рыночной и нерыночной экономики.

В 80-х годах XX века произошло серьезное переосмысливание экономических функций государства. Его результатом явилось провозглашение необходимости сокращения вмешательства государства в экономику. Государственное регулирование во многих случаях оказалось менее эффективным, чем рыночный

механизм; это стало причиной возникновения многих тяжких проблем и потребовало существенной перестройки хозяйственного механизма, в том числе принятия и осуществления программ приватизации. В начале 90-х годов программы приватизации были приняты в 80 странах мира.

При всем различии конкретных программ все они нацелены на решение основной задачи — приспособления отношений собственности к потребностям нового типа экономического роста. Приватизация направлена на усиление рынка и сужение государственно-предпринимательского сектора, экономию государственных расходов, поддержку участия частных фирм в финансировании крупных государственных программ, содействие сотрудничеству между государственными и частными компаниями, либерализацию и дерегулирование экономики.

Масштабы приватизации зависят от того, насколько широко использовался в стране метод национализации частного сектора в предшествующий период. В странах, где национализация применялась редко (США, ФРГ, Япония), тенденция к приватизации проявилась слабо. В тех странах, где национализации осуществлялась в довольно широких масштабах (Великобритания, Франция), соответствующие размеры приобрела и приватизация.

В Великобритании на начало 1988 г. было приватизировано 40% имущества государственного сектора, более чем на 20 млрд. ф. ст. В результате доля государственной собственности в производственном капитале сократилась с 15–20 до 8%.

Во Франции за 1986–1987 гг. было приватизировано 14 государственных компаний из 65, подлежащих приватизации, и выручено 125 млрд. фр.

Итальянское правительство продавало ежегодно в течение 1980–1987 гг. в среднем 4–5 государственных предприятий, получив за это время 7 трлн. лир и уступив частному сектору 100 тыс. рабочих мест.

В ФРГ в 1984–1987 гг. полностью или частично проданы пакеты акций государства более чем 50 компаний на сумму свыше 5 млрд. марок.

Основные способы приватизации
государственных и муниципальных предприятий в странах рыночной экономики:

- продажа государственных предприятий частным предпринимателям;
- допуск частного капитала в государственный сектор;
- продажа дочерних или контролируемых государством компаний;
- продажа части акций, принадлежащих государству, в смешанных компаниях;
- выпуск и продажа акций государственных предприятий;
- продажа предприятий его работникам путем выкупа акций государственного предприятия;
- бесплатная передача предприятия его работникам либо потребителям;
- закрытие неэффективных предприятий госсектора и тем самым поощрение конкуренции частных предприятий.

3.4. Особенности формирования собственности в постсоветской России

Долговременные попытки стабилизации российской экономики объективно свидетельствуют о необходимости скорейшего решения проблемы повышения эффективности функционирования

национального хозяйства. Становление новой институциональной структуры нашей экономики стало возможным с началом демократических реформ. Ликвидация старых дореформенных структур связана с формированием широкомасштабного частного сектора.

Можно выделить несколько этапов развития частно-капиталистических структур:

- а) первоначальное накопление капитала;
- б) трансформация структур частного сектора;
- в) реализация потенциала частного сектора для обеспечения роста экономики и повышения уровня благосостояния в стране.

В основном субъекты частнокапиталистического сектора сформировались в результате приватизации государственных предприятий.

Приватизация – часть процесса разгосударствления собственности на средства производства и передача ее в собственность частным и акционерным компаниям, отдельным физическим лицам (частным собственникам) и трудовым коллективам на основе выкупа или в аренду с правом последующего выкупа, а также безвозмездно, т.е. трансформация государственной собственности в иные формы собственности. К формам приватизации относятся также распродажа определенной доли акций; денационализация и реприватизация (передача государственной собственности в иные формы собственности).

В социальном плане приватизация означает формирование и укрепление широкого слоя собственников как наиболее надежной опоры и основы стабильности общества с рыночной экономикой. К

собственникам относят в Японии до 90%, в США – до 2/3 всего населения. Многие собственники являются мелкими и средними предпринимателями. Важно иметь в виду, что в социальном плане возможны трансформации в соотношении различных стадий воспроизводства. В Швеции, например, считают, что производство у них на 85-90% организовано по принципу частного предпринимательства, а присвоение почти наполовину носит общественный характер. Дело в том, что налоги на прибыль хозяйства составляют 52%, а на доходы предпринимателей – до 70% (в среднем 50%). Они поступают государству и распределяются им на социальные нужды общества и поддержку мелких (небольших) предпринимателей. Во многом схожее положение наблюдается и в ряде других стран Запада. Из этого следует, что приватизация производства, имущества, капитала не означает равноценную приватизацию доходов.

В республиках бывшего СССР приватизация означала ликвидацию абсолютной монополии государственной собственности и формирование различных форм собственности путем передачи предприятий и иного имущества, находящегося в собственности государства, в собственность трудовым коллективам, отдельным физическим лицам и затем в собственность созданным акционерным обществам. Приватизация выступает необходимым условием перехода к рыночной экономике, поскольку лишь путем ее осуществления можно сформировать субъекты рынка: свободных, независимых товаропроизводителей, конкурирующих между собой.

Имеются три подхода к приватизации:

ориентированный на возмездный характер преобразований; основанный на бесплатной раздаче государственной собственности всем гражданам страны: предполагающий безвозмездную передачу имущества предприятий в собственность трудовым коллективам. Основные способы приватизации представлены на рисунке 27.

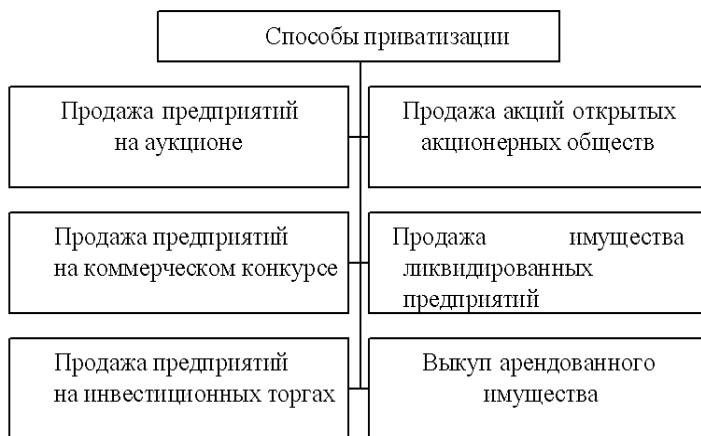


Рисунок 27. Способы приватизации государственного имущества в России

В контексте реформы собственности приватизация является важнейшим элементом системных преобразований. Происходит сужение возможностей государства, исправляются диспропорции в имущественных отношениях по реализации соответствующих прав. Важно иметь в виду, что этот процесс развивается на фоне самоустранения государства от управления, распоряжения и пользования соответствующей собственностью.

Результатом данного этапа является определенная

стабилизация системы новых прав собственности, имущественных отношений, а также качественная и количественная стабилизация новой системы экономических механизмов и типов институциональных структур. Главная цель второго этапа – создание предпосылки для последующей экономической реализации новых отношений собственности. В России он фактически находится в стадии завершения. Поэтому можно считать, что формально базовые условия для функционирования рыночной системы у нас созданы.

Сейчас наступает очередь следующего этапа. Он должен характеризоваться появлением устойчивой системы прав собственности, для чего необходим и полностью завершённый комплекс системных реформ. В рамках данного этапа приватизация выступает элементом системных преобразований, обеспечивая стабильность системы новых отношений собственности, формируя устойчивую структуру прав собственности и всей сопутствующей инфраструктуры и механизмов. Однако главенствующую роль здесь играет создание условий, механизмов и институтов для самовоспроизводства этой системы как фактора повышения экономической эффективности хозяйствования на макро- и микроуровнях.

В российской практике модернизация экономики имеет следующие черты (табл.6).

*Таблица 6. Сравнительная характеристика
приватизационной модели в России*

Элементы	Реализация
Модель массовой приватизации	Приватизационные чеки для всего населения
Ликвидация и банкротство предприятий	Использование ограничено.
Наличие финансовых посредников	Создано около 700 чековых инвестиционных фондов
Доля обязательной продажи	Высокая с максимальным числом покупателей
Выкуп менеджерами	Официально не предусмотрен
Льготы рядовым работникам	Не имеют аналогов в мировой практике –до 51% акций
Проблема дебиторской задолженности	Проигнорирована
Разукрупнение предприятий	Крайне редкое. Обратный процесс: создано около 120 холдингов
Реструктурирование предприятий	На уровне корпоративного сектора
Малая приватизация	Фактически завершена
Выполнение приватизационных контрактов	Не предусмотрено

Представленный сравнительный анализ приватизационной модели иллюстрирует попытку компромиссного решения передела собственности для активной части населения – за плату и всего населения – за ваучеры и льготы трудовым коллективам. То есть

идет речь о недостатках модели в области оценки имущества, осуществлявшейся по остаточной стоимости при игнорировании возможности привлечения инвестиций; в области сохранения социальной инфраструктуры предприятий, когда социальный комплекс оказался фактически вне корпоративных интересов; в области демонополизации производства, когда осталась нерешенной проблема сохранения единых технологических цепей. Наиболее явно противоречия приватизационной программы в России проявились в следующем:

- на фоне создающейся многоукладной экономики реально функционируют институты государства как регулятора отношений собственности;
- одни и те же властные органы выступают в качестве единых легальных процедур приватизации и как неформальные единицы, генерирующие спонтанный процесс приватизации;
- вынужденное формирование институциональной среды в ходе осуществления приватизационных процессов;
- дисперсия прав собственности в отсутствии институтов контроля за менеджментом;
- массовая модель приватизации, предусматривающая большое количество участников разгосударствления собственности, не отвечает потребностям привлечения стратегических инвесторов;
- фактическое совпадение интересов правительства и ряда финансовых институтов.

Важно иметь в виду, что приватизация предусматривала определенные поступления в бюджет страны для проведения первоочередных мероприятий в области нового социального строительства. Динамика поступления средств от приватизации приведена в табл. 7.5. Представленные данные показывают, что пик приватизации пришелся на 1993 г., когда было приватизировано почти 43 тыс. государственных предприятий. В дальнейшем темпы приватизационных мероприятий ежегодно сокращались.

В составе приватизированных преобладают мелкие, средние и муниципальные предприятия. В 1993 г. их было приватизировано 61,4%, в 2002 г. – 87,8%. В отраслевой структуре приватизированных предприятий первое место занимает торговля – 33,4%, промышленность составляет 28,1%, предприятия бытового обслуживания – 17,0%, предприятия жилищно-коммунального хозяйства – 6,1%.

Рыночная цена приватизированных предприятий в большинстве случаев остается неизвестной, поскольку она устанавливалась по результатам закрытых рыночных торгов. Известна лишь балансовая стоимость объектов, которая формировалась по индексам отпускных цен промышленности и стоимости строительства. По разным оценкам поступление денежных средств от приватизации составило около одной трети цены приватизированного имущества. Это указывает на продажу приватизированных объектов ниже стоимости.

В ходе приватизации отношения собственности существенным образом трансформировались.

Экономика страны стала многоукладной. К середине 1990-х гг. преобладающей формой собственности стала частная (табл. 7).

Прямым результатом приватизации явилось накопление частного капитала на базе присвоения государственной собственности, созданной в советское время. В результате ухудшилось большинство качественных показателей основного капитала: технический уровень, обновление, надежность, сроки окупаемости и т.д.

Таблица 7. Распределение предприятий по формам собственности, % от общего числа

Формы собственности	1996 г.	2003 г.	2015 г.
Государственная	14,3	4,1	2,2
Муниципальная	8,8	6,2	4,5
Частная	63,4	76,9	86,5
Общественных организаций	4,2	6,4	2,9
Прочая	9,3	6,4	3,9

По мере либерализации экономики повышалась роль капитала, образованного в период проведения реформ. Наиболее крупные капиталы возникли в топливно-энергетическом комплексе, металлургии и химической промышленности. Главным моментом, оказавшим влияние на этот процесс, явились экспортные потоки, обеспечивавшие экспортерам устойчивые поступления иностранной валюты. Возможность их получения возникла на базе приватизации месторождений полезных ископаемых,

что дало возможность естественным монополиям присваивать рентные доходы.

Руководило приватизацией Госкомимущество РФ. Цель приватизации определил Б. Ельцин: «Нам нужны миллионы собственников, а не горстка миллионеров. В этой экономике у всех будут равные возможности...».

Хорошие слова, верная дорога, замечательные перспективы у каждого. Равные возможности у всех. Самые равные, можно сказать исключительно равные возможности оказались у некоторых чиновников верхних эшелонов власти и приближенных к «борцу с привилегиями».

Приватизация в России проводилась при активном участии большой группы иностранных консультантов и советников. «И, например, имущественное министерство, Росимущество, это шестизэтажное здание, оно в том же здании было в те времена, в начале 1990-х гг., весь шестой этаж занимали американские советники. Они назначали, кому быть олигархом, кому продать... В буквальном смысле. Они подбирали кадры...». Наиболее известными были А. Шлейфер и Д. Хэй из Гарвардского университета. Советники совершенно не знали специфики России, ее судьба была им безразлична. Была создана экспертная комиссия в составе 11 человек. Комиссия получила широкие полномочия, в том числе рассмотрение проектов указов президента, постановлений правительства «... по поводу определения специфики приватизации в отдельных отраслях народного хозяйства, создания холдинговых компаний и передачи управления предприятиями».

Отличительной чертой приватизации была низкая

активность граждан страны, потерявших сбережения в результате либерализации цен, и высокая активность воров.

Второй особенностью была высокая скорость приватизации и, следовательно, крайне низкая цена проданных предприятий. Очень спешили, и предприятия не продавались, а дешево распродавались.

Третья отличительная черта – приватизация в РФ проходила при участии и часто даже под контролем криминальных структур. Приведем несколько цитат и замечаний. В 2000 г. первый заместитель министра внутренних дел России признал, что 40% российской экономики криминализировано.

«Криминальные структуры буквально разрывают государственную собственность». По состоянию на начало 2003 г. в нашей стране имелось 17 миллиардных состояний, владельцы которых являются собственниками сырьевых компаний.

Следующий этап – чековая приватизация. Этот этап приватизации представлял собой игру, в «... которой 99% игроков не знали, где находятся фишки, не знали, по каким правилам играют...». Понятно, что при таких условиях шансов не проиграть нет. Приватизационные чеки, полученные гражданами для обмена на акции предприятий, дешево скупались предприимчивыми дельцами, их собирали чековые фонды, которые затем исчезали. Акции большинства предприятий, приобретенные гражданами на чеки, в дальнейшем были практически обнулены разными способами, например дополнительной эмиссией акций.

Многие из тех предприятий, которые не обанкротились, работали за счет увеличения степени эксплуатации работников и оборудования, сокрытия доходов и ухода от налогов. В стране был создан мощный теневой сектор.

Залоговые аукционы. Отметим, что они проводились не по законам, а по указам Б. Ельцина (№ 889, № 986, № 1067, № 1230 за 1995 г.). То есть важнейшее для государства решение было принято не только без всенародного обсуждения и референдума, но даже без обсуждения в высшем законодательном органе.

Перед залоговыми аукционами на счетах некоторых банков Минфином были размещены «временно свободные валютные средства федерального бюджета» т. е. банки давали правительству займы его собственные деньги. Проще говоря, государство дало банкирам деньги. Банкиры деньги государству вернули, но взамен потребовали «Норильский никель», «ЮКОС», «Сибнефть» и многое другое. Оценка стоимости крупнейших российских предприятий и компаний при проведении залоговых аукционов была занижена. Так, «Норильский никель» – крупнейшая в стране и в мире компания по выплавке никеля и палладия, одна из ведущих по выплавке платины и меди, причем 85% продукции вывозится за рубеж. Активы компании в 2005 г. составили 14,7 млрд дол. США, выручка от реализации продукции – более 7 млрд дол. США, а валовая прибыль – более 4 млрд дол. США. Стоимость контрольного пакета акций такого

предприятия должна составлять не 270 млн дол. США, а десятки миллиардов (табл. 8).

Реформы, прежде всего приватизация, привели к тому, что в России создано общество, в котором «менее 10% российских семей делят между собой до 90% общенациональных доходов. Львиная доля национального дохода присваивается малочисленной (до 200 семей) группой господствующей олигархии...». В России более 52 млн частных домохозяйств, 200 семей – это 0,0004%.

Таблица 8. Результаты залоговых аукционов в ходе приватизации в России, 2004 г.

Компания	Купленный пакет акций, %	Стоимость покупки, млн дол. США	Стоимость компании исходя из цены акций, Млн. дол. США	Капитализация, млн дол. США
НК «ЮКОС»	45	159	353	8000
НК «Сибнефть»	51	100	196	11600
РАО «Норильский никель»	51	170	333	10500
НК «ЛУКОЙЛ»	51	35	700	23000
НК «Сургутнефтегаз»	41	88	220	23900
НК «Сиданко»	51	130	255	4400
АО «Челябинский металлургический комбинат»	15	13	87	900
АО «Новолипецкий металлургический комбинат»	14,8	31	209	3926

В ходе приватизации выявились следующие негативные моменты:

а) поощрение государством частного присвоения прибавочного продукта общества посредством снижения общего уровня налогообложения и сокращение масштабов перераспределения доходов через систему государственных финансов. По некоторым оценкам, по сравнению с дореформенным периодом, снижение удельного веса прибавочного продукта, изымаемого в государственный бюджет, определяется в 20% совокупного объема производства;

б) снижение реальных доходов и покупательной способности наемных работников, особенно занятых в бюджетной сфере. Это выразилось в формировании института безработицы – 8,6% экономически активного населения (2002 г.), уменьшении почти на 50% реальной заработной платы к уровню 1991 г., разрушении общественных фондов потребления, коммерциализации различных, ранее бесплатных, сфер деятельности (в частности, здравоохранения, образования и т.д.), свертывании государственных трансфертов, установлении невероятно низкого уровня прожиточного минимума;

в) формирование условий для процветания преступлений в сфере нарушений хозяйственного законодательства:

- создание финансовых пирамид для присвоения сбережений населения, предприятий и организаций;
- участие в строительстве финансовых пирамид

государства, приведшее к дефолту 1998 г.;

- хищение и нецелевое использование средств государственного бюджета через институт коммерческих банков;
- ведение двойной бухгалтерии и уход хозяйствующих субъектов от налогообложения через действующее законодательство;
- массовое проведение теневых хозяйственных операций, дающих доход до 40% реального ВВП страны.

Проведенная в России приватизация общенародной собственности (в ее государственной форме) оценивается негативно. Ибо в реальности произошло перераспределение накопленной столетиями собственности (имущества, богатства, в том числе созданного за годы советской власти) в пользу относительно небольшой группы граждан за счет ущемления интересов основной части населения. Приватизация в России носила в основном номенклатурный характер с широким участием представителей теневой экономики.

По данным социологических опросов результаты приватизации считают несправедливыми до 90% населения страны. Более того, на высшем уровне государственной власти также признается, что приватизация была проведена с большим количеством нарушений законодательства. Вероятно, неслучайно поэтому масштабы бегства российского частного капитала за границу за все время проведения реформ перевалили за отметку 1 трлн дол. США.

Интересны результаты опроса Фонда

«Общественное мнение», исследовавшего итоги приватизации в России. По мнению большинства россиян (53%), сегодня в России происходит передел крупной собственности. 49% считают, что это пойдет России во вред, и только 12% надеются на позитивные последствия. Кроме того, 41% наших сограждан убеждены, что передел крупной собственности нанесет вред авторитету президента В. Путина. Респондентов попросили объяснить, прочему они считают, что авторитет президента укрепитя – или пострадает, если в России сегодня будет происходить передел крупной собственности. Те, кто считает, что передел собственности пойдет на пользу авторитету президента, рассуждают так: «газ, нефть, золото, брильянты и прочее» станут вновь принадлежать государству, в результате страна разбогатеет, а «все, что в пользу государству – в пользу авторитета президента». Люди станут жить лучше, так как «часть денег олигархов перейдет народу», «народу это понравится», и он будет еще больше уважать и любить главу государства.

Респонденты, считающие, что от передела крупной собственности авторитет В. Путина пострадает, приводят в защиту своего мнения такие аргументы: народу все равно ничего не достанется, честного перераспределения не будет. Способствовать падению авторитета В. Путина внутри страны и на международной арене будут те люди, у кого будут отбирать крупную собственность. Дестабилизируется экономика, начнется падение акций крупных компаний. Всякий передел ведет к спаду экономики, а это в результате отрицательно скажется на всем народе –

больше будет бедных людей. Обнищание масс, нестабильность, беспорядок, хаос – все это может привести к разрастанию кризисной ситуации. Удручает вывод: «если крупная собственность, то лучше не трогать».

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Собственность, определяя характер существующей экономической системы, оказывает влияние на все стороны жизни общества. Для экономиста собственность – это экономические отношения между людьми по поводу присвоения экономических благ, т.е. возможности использовать в производстве и потреблении экономические блага исключительно данным субъектом экономических отношений. Собственность на факторы производства реализуется (приносит доход) в процессе хозяйственной деятельности, хотя она может осуществляться и не собственником непосредственно.
2. В понимании юристов собственность – это правовые, имущественные отношения, отношения субъекта собственности к объекту собственности. Собственность в юридическом смысле слова включает в себя такие понятия как владение, пользование и распоряжение. Экономическое и юридическое понимание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены.
3. В зависимости от субъекта собственности различают два типа собственности – частную и общественную. Частная собственность предполагает «пучок прав» собственности.

Основные формы частной собственности: индивидуальная (единоличная и семейная) и групповая (акционерная, кооперативная и коллективная). В современных рыночных экономиках преобладает акционерная форма собственности, которая позволяет объединять средства для организации крупного производства. Общественная собственность в России представлена федеральной собственностью, собственностью субъектов Федерации и муниципальной собственностью.

4. Приватизация – это трансформация государственной собственности в частную. Проведение приватизации в России обусловлено необходимостью перехода от доказавшей свою несостоятельность плановой экономики к смешанной, предполагающей наличие разнообразных и равноправных форм собственности. Основные цели, которые должны были быть достигнуты в ходе приватизации – это формирование слоя частных собственников-предпринимателей; создание конкурентной среды; демонополизация экономики; повышение эффективности деятельности предприятий; привлечение иностранных инвестиций и др.
5. На первом этапе приватизации переход государственной собственности в частную происходил бесплатно, второй этап предполагает денежную приватизацию, осуществляемую путем продажи государственного имущества на аукционе, по конкурсу, продажи контрольного пакета акций акционерных обществ в частную собственность, выкупа ранее арендованного имущества. В ходе приватизации формально

значительная часть государственной собственности была преобразована в частную. Однако юридическая смена собственника пока не привела к решению тех экономических задач, которые ставились перед приватизацией.

Темы рефератов и докладов

1. Роль собственности в развитии экономики.
2. Собственность как экономическая основа общества.
3. Собственность в смешанной экономике.
4. Плюрализм в отношениях собственности.
5. Интеллектуальная собственность.
6. Итоги приватизации в России
7. Опыт приватизации в развитых странах мира
8. Возрождение финансовой олигархии в России.

Вопросы для обсуждения

1. Собственность и экономика:
 - экономическое и юридическое понимание собственности;
 - присвоение и отчуждение;
 - субъекты и объекты собственности;
 - собственность на средства и результаты производства;
 - собственность и интересы;
 - экономические формы реализации собственности.
2. Многообразие форм собственности:
 - типы и формы собственности;
 - виды частной, государственной и коллективной собственности;

- интеллектуальная, промышленная, доверительная собственность;
- кондоминиум, траст, таймшер;
- арендная собственность;
- плюрализм и равноправие всех форм собственности.

Основные термины и понятия

Собственность, присвоение, отчуждение, реализация собственности, субъект, объект собственности, аренда, частная, общественная собственность, индивидуальная частная собственность, акционерная собственность, акция, облигация, дивиденд, номинальная, рыночная стоимость акции, контрольный пакет акций, кооперативная и коллективная собственность, приватизация, ваучер, конкурсная продажа, аукцион.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое собственность? Что подразумевается под «присвоением», «отчуждением»? Всегда ли собственник сам использует и управляет своей собственностью? Что такое условное и безусловное распоряжение факторами и результатами производства?
2. Объясните тезис: «Собственность реализуется экономически». Что это значит? Приведите соответствующие примеры.
3. Кто может быть субъектом собственности и что может быть объектом собственности? Какие типы собственности Вы знаете? В чем их основные различия?

4. В чем особенность арендных отношений? Охарактеризуйте арендные отношения в России на основе соответствующих статей Гражданского кодекса РФ.
5. Охарактеризуйте частную собственность. Какие права порождает частная собственность? Являются ли они неограниченными?
6. Что такое общественная собственность? Какой характер присвоения она предполагает? Как соотносятся собственность государственная и общественная?
7. Что понимает под собственностью юрист? В чем принципиальные различия экономического и правового понятий «собственность»? Что такое владение, пользование, распоряжение? Приведите соответствующие примеры.
8. Какие основные формы собственности существуют в современной рыночной экономике?
9. Какие основные способы приватизации используются в России? Что такое «ваучерная» приватизация? Каковы основные аспекты критики ваучерной приватизации?
10. Охарактеризуйте основные методы денежной приватизации. Всегда ли акционирование означает приватизацию?
11. При каких условиях акционирование становится способом приватизации?

Тема 4. Конкуренция и монополия

Одним из существенных признаков рынка является конкуренция – форма взаимного соперничества продавцов (производителей) и механизм регулирования общественного производства. На практике конкуренция часто соседствует со своим антиподом – монополией – рынком, на котором отсутствует конкуренция и доминирует (господствует) продавец.

Массовая монополизация рынков началась в последней трети XIX века в связи с бурным развитием таких капиталоемких производств, как черная металлургия, железнодорожное строительство, в связи с переходом к использованию электроэнергии. Все это вело к концентрации производства на крупных предприятиях и изменению характера конкуренции. Захватывая большую часть рынка, крупные производители занимали доминирующее положение на рынке и получали возможность диктовать цены, препятствовать вхождению в отрасль других предприятий.

4.1. Конкуренция: сущность, методы, последствия. Рынок совершенной конкуренции

Как уже отмечалось, важнейшими чертами рыночной системы являются самостоятельность, независимость, экономическая свобода субъектов рынка, предполагающая, в частности, свободу производителя в выборе вида, объема, цены выпускаемой продукции. Но если каждый вправе свободно производить и продавать свой продукт, то на рынке оказывается множество производителей (продавцов) и между ними объективно возникает

состызание, сореbнование – конкуренция.

Конкуренция (от лат. *конкурере* – бежать вместе, столкновение) – это борьба предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в целях получения максимальной прибыли. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» дает следующее определение конкуренции: «конкуренция – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке».

Значение конкуренции нельзя переоценить. Именно в ходе конкурентной борьбы в рыночной экономике решаются вопросы: что, как и для кого следует производить.

Конкуренция – способ *эффективного распределения* ограниченных *ресурсов* общества. Если предложение больше спроса, то неизбежно возникает борьба между продавцами, они вынуждены снижать цену, что, как правило, ведет к сокращению объемов производства данного товара и к уменьшению ресурсов, вкладываемых в данное производство. Если спрос больше предложения, то возникает конкуренция между покупателями, каждый из них стремится предложить более высокую цену за дефицитный товар – цена повышается, увеличивается предложение, т.е. больше ресурсов привлекается в производство данного товара.

Чтобы устоять в конкурентной борьбе, предприниматель должен производить именно то, что предпочитает потребитель. Это значит, что и ресурсы (факторы производства) направляются в те отрасли, где

в них существует наибольшая потребность.

Конкуренция выполняет *стимулирующую* функцию. Стремление удержаться на рынке, максимизировать свою выгоду заставляет предпринимателя совершенствовать свое производство, улучшать качество продукции, снижать издержки производства. В конкурентной борьбе каждый продавец, думая прежде всего о собственной выгоде, предлагает лучшие или более дешевые товары, тем самым принося пользу своим покупателям и экономическому благосостоянию общества в целом.

Посредством конкуренции происходит *распределение доходов* в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства. Эффективное использование ресурсов позволяет производителям получать высокие доходы, при неэффективном использовании ресурсов они несут убытки и могут быть вытеснены с рынка.

Существуют разные *типы конкурентного поведения*:

- креативное (созидательное) – поведение, направленное на создание предпосылок, обеспечивающих превосходство над соперниками;
- приспособленческое – учитывающее инновационные изменения в производстве (копирование) и упреждающее действия соперников;
- обеспечивающее (гарантирующее) – поведение, направленное на сохранение достигнутых позиций.

С точки зрения *активности участия в конкурентной борьбе* на конкретном рынке различают: лидеров; претендентов на лидерство; ведомых; новичков.

Очевидно, что «ведомые» менее активны в

конкурентной борьбе, большей остроты она достигает между «лидерами» и «претендентами на лидерство», а наиболее активными, атакующими конкурентами выступают «новички».

В целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции продавцами используются разные методы конкурентной борьбы:

–*ценовая конкуренция*, когда производитель в целях создания на рынке для своей продукции более благоприятных условий и подрыва позиций конкурента снижает цену посредством уменьшения издержек производства. Если продавец занимает на конкретном рынке доминирующее положение, то он может устанавливать монопольно низкую цену на продукцию и без изменения издержек производства.

–*неценовая конкуренция*: повышение технического уровня, качества продукции, выпуск новой продукции, создание товаров-заменителей, послепродажное обслуживание, реклама. В современном мире наиболее распространена неценовая конкуренция.

Все это – методы *честной, добросовестной конкурентной* борьбы, они носят «законный» характер. Добросовестная конкуренция ведет к *выигрышу потребителя* (он получает более разнообразную продукцию, лучшего качества, по более низким ценам).

Конкуренция может быть и *недобросовестной, нечестной*. Под такой конкуренцией понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, связанные не с повышением качества продукции и снижением издержек ее производства, а с использованием таких методов как:

- продажа по цене ниже себестоимости;
- установление дискриминационных (разных для разных покупателей) цен или коммерческих условий;

- установление зависимости поставок конкретных товаров от принятия ограничений в отношении производства конкурирующих товаров;
- ложная информация и реклама, вводящая в заблуждение;
- недобросовестное копирование товаров конкурентов;
- нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров;
- промышленный шпионаж;
- переманивание ведущих специалистов из соперничающих фирм и т.п.

Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством большинства стран с рыночной экономикой, гражданскими и уголовными кодексами. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» определяет недобросовестную конкуренцию как «любые направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации» (ст. 4). Закон не допускает недобросовестную конкуренцию, в том числе:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;
- продажу товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности...
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца (ст. 4).

Итак, конкуренция является необходимым инструментом рыночного механизма, способом достижения рыночного равновесия. Однако характер конкуренции может быть различным. В зависимости от соотношения конкуренции и монополии различают два типа рынка: совершенной и несовершенной конкуренции.

Совершенная конкуренция – это тип рыночной структуры, которая в наибольшей степени соответствует основным принципам организации рыночной экономики, «чистому», немодифицированному рынку. *Основные черты рынка совершенной конкуренции:*

- значительное число продавцов и покупателей на конкретном рынке;
- объемы производства и предложения отдельного производителя составляют столь незначительную долю в общем объеме предложения, что отдельная фирма не может повлиять на цену;
- всеми продавцами предлагается однородная, стандартная, унифицированная продукция;
- все участники рынка (продавцы и покупатели) обладают одинаковой информацией о положении дел на рынке;

- мобильность всех ресурсов, предполагающая свободу вступления в отрасль и выхода из нее: любая фирма может начать производство данного товара или беспрепятственно покинуть рынок.

При соблюдении этих условий возникает действительно равноправное положение всех участников рынка. Такой рынок позволяет перераспределять ограниченные ресурсы общества в пользу наиболее эффективно работающих предприятий. На рынке свободной конкуренции производитель может увеличить свои прибыли, лишь снизив издержки производства.

Рынок, характеризующийся такими чертами, называют «идеальным» или «свободным». В реальной жизни каждый из этих признаков рынка может нарушаться (и нарушается): государство может влиять на цены, между продавцами заключаются соглашения в целях давления на покупателей, наличие коммерческой тайны препятствует получению полной информации и т.д. Известный шведский экономист К.Эклунд писал: «...Мы никогда не сможем на практике увидеть совершенно чистую рыночную экономику. Рынок всегда в той или иной мере дополняется и ограничивается вмешательством (регулированием) со стороны действующих заодно предприятий и монополий, политической власти и различных организаций».

Совершенная конкуренция была характерна для экономики развитых стран XIX в. В XX в. совершенная конкуренция – явление редкое. В наибольшей степени к такому типу рынка можно отнести рынки сельскохозяйственных продуктов, некоторых видов услуг, биржи, валютные, фондовые рынки.

Конкуренция является благом для общества в

целом, ибо именно конкуренция заставляет производителей учитывать потребности общества, повышать качество продукции, снижать издержки ее производства, внедрять достижения научно-технического прогресса и т.п.

В то же время для производителей конкуренция – зло, и предприниматели всячески стараются избежать ее, осуществляя слияния фирм, заключая тайные соглашения в целях монополизации рынка. Свыше 200 лет назад Адам Смит писал: «Представители одной и той же отрасли редко встречаются друг с другом, но когда такая встреча происходит, беседа между ними завершается сговором против публики или каким-то маневром с целью повысить цены».

4.2. Несовершенная конкуренция: сущность, типы, методы

В современных условиях любой реальный рынок практически в той или иной степени монополизирован – это и не совершенно конкурентный рынок, и не чисто монополистический рынок, это – рынок несовершенной конкуренции.

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором *не выполняется хотя бы одно из условий чистой конкуренции*. На большинстве реальных рынков подавляющая часть продукции предлагается ограниченным числом фирм, которые, занимая господствующее положение на рынке, могут влиять на условия реализации продукции и прежде всего на цены.

Несовершенную конкуренцию принято подразделять на три основных типа: чистая монополия; олигополия; монополистическая конкуренция. Их черты можно представить следующей таблицей (табл. 9).

Таблица 9 .Основные характеристики трех типов несовершенной конкуренции

Характерная черта	Чистая монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция
Число фирм	Одна	Несколько	Много
Тип продукта	Уникальный, близких заменителей нет	Стандартизированный	Дифференцированный
Контроль над ценами	Полный	Ограниченный взаимозависимостью	Небольшой
Условия вступления в отрасль	Блокировано	Трудно	Сравнительно легко
Типичные отрасли	Местные предприятия коммунального хозяйства	Металлургия, автомобилестроение, нефтедобыча	Розничная торговля, швейная, обувная промышленность

Рассмотрим особенности конкурентного поведения фирм, функционирующих в условиях той или иной рыночной структуры.

4.2.1. Чистая монополия

Чистая монополия (от греч. *моно* – один, *полео* – продавец) – это рынок, на котором товар, у которого нет близких заменителей, продает один продавец, т.е. один продавец противостоит множеству покупателей.

Понятие монополия имеет двоякий смысл: во-первых, под монополией понимается крупное предприятие, которое занимает ведущее положение в определенной отрасли («Кока-кола», «Ксерокс», «Форд»

и др.); во-вторых, под монополией понимается положение фирмы на рынке, позволяющее ей доминировать на нем. Как отмечает М. Фридмен, «Монополия наличествует всегда, когда... предприятие имеет над каким-то товаром или услугой контроль, позволяющий ему в значительной мере диктовать условия, на которых другие лица имеют доступ к оным».

Монопольное положение на рынке может занимать не только крупное, но и небольшое предприятие, если только оно поставляет на рынок основную массу продукции данного вида; с другой стороны, крупное предприятие может и не быть монополистом на рынке, если его доля в общем предложении невелика. Чистая монополия в масштабах национального рынка явление довольно редкое, но для местных рынков она достаточно типична. Небольшой городок: там имеется *один* банк, *одно* крупное предприятие, на котором работает большинство населения, *один* аэропорт, *одна* железнодорожная компания и т.д.

Итак, монополия означает власть над рынком, прежде всего» над ценой. Эта власть может возникать:

- при отсутствии близких заменителей;
- когда имеются существенные барьеры для вступления в отрасль, обусловленные наличием у доминирующего предприятия низких издержек производства, связанных с эффектом масштаба;
- при наличии государственных патентов и лицензий, предполагающих исключительное право на данное изобретение, промышленный образец или товарный знак;
- в случае исключительного права доступа к каким-либо природным ресурсам и др.

Продавцы могут занять доминирующее положение на рынке и в результате заключения тайных или явных соглашений о разделе рынков и об уровне цен, а также в результате создания искусственного дефицита и т.п.

Цель монополии – получение сверхприбыли посредством контроля над ценой (установления монопольно высоких или монопольно низких цен) или объемом производства на монополизированном рынке.

Согласно ст. 4 Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»:

- *монопольно высокая цена* – цена товара, устанавливаемая продавцом... с целью компенсации необоснованных затрат, вызванных недоиспользованием производственных мощностей, и (или) получения дополнительной прибыли в результате снижения качества товара;
- *монопольно низкая цена*: цена, устанавливаемая покупателем в целях получения дополнительной прибыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет продавца, цена товара, сознательно устанавливаемая продавцом на уровне, приносящем убытки от продажи данного товара, результатом установления которой является или может являться ограничение конкуренции посредством вытеснения конкурентов с рынка.

В зависимости от причин, позволяющих отдельным фирмам, предприятиям или их объединениям занимать на соответствующих рынках доминирующее положение, различают несколько типов монополий:

- *монополия, порождаемая конкуренцией* (искусственная монополия). В ходе конкурентной борьбы мелкие предприятия, как правило,

проигрывают, разоряются, уходят с рынка, и производство постепенно концентрируется на крупных предприятиях. Жесткий, разрушительный характер конкуренции между крупными предприятиями толкает их к объединению, слияниям, заключению соглашений, которые определяют объемы выпуска продукции, рынки сбыта, устанавливают цены и т.д.;

- технологические особенности производств, обуславливающие меньшие издержки производства на одном крупном предприятии, нежели на множестве мелких (водо-, газо- и электроснабжение, телефонная связь и т.п.) порождают *технологическую или естественную монополию* – состояние рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в условиях отсутствия конкуренции;
- *государственная (легальная) монополия* – исключительное право государства на производство денег, наркотических средств, ядерного вооружения, водочная монополия и т.п.;
- *временная монополия*, порождаемая научно-техническим прогрессом. Возникает на основе монопольного обладания фирмой каким-либо научно-техническим достижением. Такая фирма занимает монопольное положение на рынке до тех пор, пока соответствующее достижение не получит всеобщего распространения;
- *случайная монополия* – результат ограниченного во времени превышения спроса над предложением. Случайная монополия может перерасти в искусственную, если дефицит закрепляется намеренно.

Отдельно следует остановиться на особенностях монополий, сложившихся в *плановой экономике*.

Плановой экономике был характерен тотальный ведомственно-отраслевой монополизм, насаждавшийся «сверху» в отличие от рыночной экономики, где монополии вырастают «снизу». Специфика этого планового монополизма связана прежде всего с тем, что он возникал не в результате развития состязательных отношений между производителями, а базировался на постоянном, хроническом дефиците. В этих условиях практически каждое крупное предприятие становилось монополистом. При этом часто крупные объединения, фактически монополизировавшие соответствующие рынки, создавались исходя не из какой-либо экономической целесообразности, а из соображений удобства государственного управления.

Государство стремилось ограничить число управляемых единиц, концентрируя производство на минимальном числе предприятий. К началу 90-х годов в СССР 1800 наименований продукции выпускались на одном предприятии или объединении, более 1100 предприятий были абсолютными монополистами. В производстве многих важнейших видов продукции господствовали 2–3 предприятия.

В этих условиях покупатели были вынуждены приобретать ту продукцию и такого качества, какую поставляли предприятия-монополисты и по ценам, утверждаемым государством. У покупателей не было выбора, а у производителей – проблем с реализацией продукции любого уровня и качества. У гигантских заводов-монополистов не было заинтересованности в техническом прогрессе. Именно сверхмонополизация российской экономики явилась одной из причин падения эффективности производства и превратилась в главный барьер на пути экономических реформ.

4.2.2. Олигополия

Отличительная особенность олигополистического рынка – это *небольшое число продавцов*. **Олигополия** (от греч. *олиго* – немногие и *полео* – продавец) – это рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, т.е. несколько продавцов противостоят множеству покупателей. Хотя четкого количественного критерия олигополии нет, но обычно на таком рынке присутствует от трех до десяти фирм. Например, типично олигополистическими рынками в США являются рынок сигарет (90% продаж контролируется 4 фирмами), рынок жевательной резинки, (95% продаж контролируется 9 фирмами), рынок легковых автомобилей и т.д.

В зависимости от числа продавцов различают «жесткую» олигополию (3–4 фирмы на рынке) и «аморфную» олигополию: 6– 8 продавцов, которые контролируют 80–90% рынка.

По типу продукции различают чистую олигополию, производящую однородный продукт (цемент, минеральные удобрения, сталь), и олигополию, производящую разнообразную (дифференцированную) продукцию (сигареты, электробытовые приборы, автомобили).

Фирмы, функционирующие на олигополистическом рынке, получают высокие прибыли потому, что, как и в случае чистой монополии, вхождение в отрасль для фирм-аутсайдеров затруднено. Барьеры для вступления в отрасль новичков такие же, как и в условиях чистой монополии: эффект масштаба, владение патентами и лицензиями, контроль над источниками сырья и т.п.

Характерной особенностью олигополистического рынка является *взаимозависимость* фирм – любой из

олигополистов находится под существенным воздействием поведения остальных фирм и вынужден учитывать эту зависимость. Конкурентное поведение каждого отдельного продавца оказывает влияние на поведение всех его конкурентов, вызывая соответствующую реакцию последних.

Эта взаимозависимость особенно проявляется в ходе ценовой конкуренции. Стремясь обойти соперника, фирма снижает цену, но тогда снижают цены и другие фирмы, возникает *ценовая война* – циклическое постепенное снижение существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. От ценовой войны выигрывают потребители, но для олигополистов она носит разорительный характер, поэтому фирмы стремятся к заключению соглашений о ценах, смещая конкуренцию в направлении качества, рекламы, индивидуализации продукции.

4.2.3. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция – рыночная структура, когда множество фирм, выпускающих дифференцированный продукт, конкурирует между собой, но ни одна из них не обладает полным контролем над ценами. Множество продавцов противостоят множеству покупателей. Монополистическая конкуренция широко представлена на рынках продукции легкой и пищевой промышленности, в розничной торговле.

На рынке такого типа имеется множество продавцов, предлагающих однотипную, недифференцированную продукцию (например, джинсы, зубная паста разных фирм), в отношении которой продавец ведет себя как монополист, самостоятельно устанавливая цену. Но поскольку

продавцов аналогичной продукции много, т.е. имеется множество заменителей и объем продаж отдельной фирмой относительно невелик, постольку контроль фирмы над ценами ограничен. А множественность продавцов практически исключает возможность сговора. Основные методы конкуренции – товарные знаки, реклама, выделяющие различия товаров.

Вход на рынок монополистической конкуренции относительно свободен, так как эффект масштаба не имеет большого значения, а первоначальный капитал, требующийся для начала дела, относительно невелик.

Внешне монополистическая конкуренция схожа с совершенной конкуренцией, но наличие пусть ограниченной, но монопольной власти, возможность воздействия на цены снижают эффективность использования ресурсов общества. Производство осуществляется с издержками более высокими, чем в условиях совершенной конкуренции. Однако широкий выбор марок, видов, стилей, качества продукции позволяет лучше удовлетворять разнообразные потребности покупателей, компенсируя тем самым потери общества от более высоких издержек производства.

Кроме основных типов рыночных структур существуют и другие:

- наличие *единственного* покупателя на рынке называется *монопсонией* (государство – единственный покупатель на рынке вооружений, крупное предприятие в маленьком городке – монопсонист на рынке труда и т.п.);
- фирма, продающая товар разным категориям покупателей по разным ценам, является *монополией, использующей ценовую дискриминацию*. Существуют два типа ценовой дискриминации: изменение цены в

зависимости от количества приобретаемого блага и дискриминация среди покупателей (дифференциация цен по группам потребителей, по территориям, по времени и т.п.).

- рынок, на котором представлен один продавец (монополист) и один покупатель (монопсонист) называется *двусторонней монополией*.

4.3. Экономические последствия монополизации рынка и антимонопольная деятельность государства

При оценке роли любой формы монополии в экономике имеются аргументы в пользу и против монополий. Аргументы «за» связаны с тем, что в качестве монополиста обычно выступает крупное объединение. Как таковое оно имеет возможность:

- применять новейшие технологии, использовать преимущества массового производства и на этой основе производить продукцию с меньшими издержками и снижать цены;
- выделять больше средств для финансирования исследований и разработок новой продукции и технологии, что способствует ускорению научно-технического прогресса;
- противостоять конъюнктурным колебаниям рынка: в периоды кризисов крупные фирмы, а тем более их объединения, более устойчивы, они меньше подвержены риску разорения (и увеличения безработицы), чем мелкие и средние предприятия.

Таким образом, существование монополистических объединений оказывает благотворное влияние на развитие экономики. В то же время монополии имеют возможность:

- увеличивать свои прибыли за счет повышения цен без снижения издержек производства;
- «эксплуатировать» потребителей, завышая цены против их равновесного уровня;
- ослаблять или даже устранять конкуренцию вместе с ее благотворным влиянием на эффективность производства, качество продукции, уровень издержек производства.

Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии Ф.Хайек, «...плоха не монополия сама по себе, а устранение или предотвращение конкуренции».

Совершенная конкуренция предполагает наиболее эффективное использование ресурсов общества, минимизацию общественных затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции обеспечивает менее эффективное использование ресурсов, в связи с чем общество несет определенные потери.

В условиях совершенной конкуренции потребитель покупает, а производитель продает продукцию в объеме Q_e по цене p_e . Выручка продавца от реализации продукции составляет площадь прямоугольника $0 p_e e Q_e$. Поскольку кривая предложения совпадает с кривой издержек производства, то затраты на производство продукции в объеме Q_e составляет площадь фигуры $0 C e Q_e$, в прибыль (разность между выручкой от реализации и издержками производства), соответственно, площадь треугольника $p_e C e$. Эффект (излишек) потребителя равен площади треугольника $p_e e D$. Отсюда суммарный эффект потребителя и производителя равен сумме прибыли, полученной производителем, и излишка потребителя, т.е. площади треугольника $C e D$.

В условиях монополизации рынка цена повышается до уровня p_m , а объем продукции сокращается до Q_m . В результате потребитель теряет часть своего потребительского эффекта ($p_e - p_m - M_e$) – он вынужден покупать продукции меньше (Q_m) и по более высокой цене (p_m). Часть утерянного излишка потребителя присваивает монополия ($p_e - p_m - ML$), другая же часть потребительского эффекта (LM_e) просто теряется (он не достается никому) и представляет собой *чистые потери общества*. По подсчетам некоторых экономистов, убыток, возникающий в силу монополизации рынков и силу этого нерационального распределения ресурсов в США достигает 2% валового национального продукта страны.

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из важнейших функций государства.

Государство в борьбе с монополиями использует меры экономического и административного характера.

Экономические меры поддержания конкуренции и борьбы с монополией:

- поощрение создания товаров – заменителей;
- поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса (налоговые льготы, предоставление субсидий, кредитов, предоставление государственных заказов);
- привлечение иностранных инвестиций, учреждение совместных предприятий, зон свободной торговли;
- финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;

- государственное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Административные меры, направленные на демополизацию рынков, опираются на соответствующее *антимонопольное (антитрестовское) законодательство*. Во всех странах рыночной экономики имеются законы:

- запрещающие тайный сговор, направленный на поддержание монопольных цен;
- не разрешающие слияния, которые ведут к установлению контроля над предложением;
- предусматривающие принудительную демополизацию (дробление).

Наиболее разработанным принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее к тому же наиболее давнюю историю. Первый антитрестовский закон (закон Шермана) был принят в 1890 г. Он признавал незаконными и уголовно наказуемыми демополизацию торговли, захват контроля над той или иной отраслью, сговор о ценах. Параграф 2 Закона Шермана гласит: «Любое лицо, которое будет или пытается демополизировать, или объединиться, или сговориться с каким-либо лицом или лицами, чтобы демополизировать какую-нибудь часть производства или торговли, будет считаться виновным в совершении преступления...».

Система антимонопольного законодательства имеется и в странах Западной Европы, однако следует отметить, что западноевропейское законодательство более либерально.

Весьма сложной проблемой является определение факта демополизации. Законодательство большинства стран исходит из того, что рынок демополизирован,

если на долю одного продавца приходится 33%, на долю трех – 50%, на долю пяти – 66,6% рыночного оборота. Вообще считается, что рынок конкурентен, если на нем фигурируют не менее 10 продавцов.

Антимонопольная деятельность государства в России. Как уже отмечалось, демонополизация российской экономики – одно из важнейших условий перехода к рынку. Все мероприятия, направленные на развитие конкуренции (приватизация и создание равноправных субъектов рыночных отношений, свобода торговли, ценообразования, развитие рыночной инфраструктуры и т.п.), экономически способствуют демонополизации.

26 июля 2006 года был принят Федеральный закон Российской Федерации «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ. Он определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе основы предупреждения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а также недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации.

В целях проведения государственной политики по ограничению монополистической деятельности был создан федеральная антимонопольная служба.

Антимонопольная политика, направленная против монополизации рынков, где эффективна и необходима конкуренция, сочетается с контролем и регулированием

деятельности естественных монополий, которые в определенных условиях предпочтительнее конкуренции. В России регулирование деятельности естественных монополий осуществляется на основании принятого 19 июля 1995 г. Федерального закона «О естественных монополиях», который «определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий». Закон определяет также субъектов естественных монополий.

В ы в о д ы

1. Конкуренция является тем механизмом, посредством которого рынок выполняет свои функции. Конкуренция, состязательность между производителями позволяет наилучшим образом удовлетворять потребности людей и обеспечивать эффективное использование ограниченных ресурсов общества. Основные методы конкуренции – ценовая и неценовая. Различают добросовестную и недобросовестную конкуренцию. Первая ведет к выигрышу потребителя (общества), вторая приносит выгоды только продавцу. Совершенная конкуренция означает, что на рынке нет диктата продавца и отдельный продавец на цену повлиять не может.

2. Сама конкуренция и научно-технический прогресс порождают тенденцию к монополизации рынка – установлению диктата продавца. Современный рынок – это рынок, сочетающий конкуренцию и монополию – рынок несовершенной конкуренции.

Существуют три основных типа несовершенной конкуренции: чистая монополия, олигополия и монополистическая конкуренция.

3. Чистая монополия – это рынок, на котором наличествует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей, огражденный от непосредственной конкуренции высокими барьерами вхождения в отрасль. В условиях чистой монополии понятие фирма и отрасль совпадают. Олигополия – это рынок, на котором функционирует несколько продавцов. Особенность олигополистического рынка – это взаимозависимость всех продавцов. Монополистическая конкуренция предполагает множество продавцов однотипной, но дифференцированной продукции, которые могут сами устанавливать цены, но именно множественность продавцов порождает между ними конкуренцию.

4. Отсутствие конкуренции, монополизация рынков приводит к чистым потерям общества. Выигрыш монополий меньше, чем те потери, которые несет покупатель. Поэтому борьба с монополизацией, поддержка конкуренции – одна из важнейших функций государства. В отношении искусственных монополий государство проводит антимонопольную политику, используя разнообразные меры экономического и административного воздействия. Деятельность естественных монополий государство контролирует и регулирует.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое конкуренция, каковы ее функции в рыночной экономике? Охарактеризуйте основные типы конкурентного поведения. Приведите соответствующие примеры. Как можно сгруппировать фирмы,

функционирующие на конкретном рынке, с точки зрения их участия в конкурентной борьбе?

2. Какие существуют методы конкурентной борьбы? Какие методы преобладают в современных условиях? Что представляет собой неценовая конкуренция?

3. В чем различия между добросовестной и недобросовестной конкуренцией? Какими методами может осуществляться недобросовестная конкуренция?

4. Охарактеризуйте рынок совершенной конкуренции. Почему конкурентная фирма не может влиять на рыночную цену продукта?

5. Существуют ли сегодня рынки «чистой», «идеальной» конкуренции? Что нарушает условия существования таких рынков? Почему конкуренция является благом для общества и злом для предпринимателей?

6. Каковы причины смены рынка совершенной конкуренции современной системой несовершенной конкуренции? Охарактеризуйте рынок несовершенной конкуренции. Чем несовершенная конкуренция отличается от совершенной?

7. Какие существуют модели рынка несовершенной конкуренции? Охарактеризуйте чисто монополистический рынок. В чем состоят преимущества крупных предприятий, монополизирующих рынок? Какие могут быть барьеры для вступления в отрасль?

8. Какие существуют типы монополий? Охарактеризуйте их. В чем особенности монополизма, существовавшего в плановой экономике?

9. Что такое олигополия и каковы ее отличительные черты? В чем отличия ценовой политики олигополии от ценовой политики, проводимой в

условиях чистой монополии?

10. Опишите рынок монополистической конкуренции. В чем отличия этого типа рынка от рынка совершенной конкуренции?

11. Объясните, почему и как монополизация рынка наносит вред всему обществу? Как измеряется уровень монополизации рынка? Может, ли монополия быть более эффективной, чем совершенная конкуренция? Если да, то почему?

12. Охарактеризуйте основные методы антимонопольной деятельности государства.

13. Как российское законодательство определяет доминирующее положение продавца на рынке? Какие меры борьбы с монополиями предусматривает закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

14. Назовите основные направления демонополизации российской экономики.

15. Рассмотрите основные положения Федерального закона «О естественных монополиях».

Тема 5. Предприятие в экономической деятельности

5.1. Сущность предприятия, его черты и функции

Правовое положение предприятия регулируется статьей 132 Гражданского кодекса РФ. В соответствии с пунктом 1 статьи 132 ГК РФ предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав (п.2 ст.132 ГК РФ).

Предприятие – это самостоятельный экономический субъект, созданный предпринимателем или группой предпринимателей для производства товаров, исполнения работ и оказания услуг и занимающийся коммерческой и производственной деятельностью и обладающий обособленным имуществом. Иногда для обозначения предприятия используют понятие «фирма».

Предприятие имеет следующие общие признаки:

1) представляет собой экономически обособленную, самостоятельную хозяйственную единицу;

2) юридически зарегистрирована и в этом плане относительно независима: имеет собственный бюджет,

устав и бизнес-план;

3) является своеобразным посредником в производстве;

4) любая фирма самостоятельно принимает все решения, связанные с ее функционированием, поэтому можно говорить о ее производственной и коммерческой независимости;

5) целями предприятия считаются получение прибыли и минимизация издержек.

Цели предприятия:

- 1) получение прибыли,
- 2) получение доли на рынке и расширение иных возможностей;
- 3) удовлетворение потребностей экономических субъектов.

Задачи предприятия:

- 1) стабильное получение прибыли, что дает возможность дальнейшего развития и преобразования, внедрения технологий и использование новых методов производства;
- 2) обеспечение потребителя качественной продукцией и в достаточном количестве. Самое главное, чтобы на рынке товаров и услуг так или иначе наблюдалось равновесие спроса и предложения, чтобы предприятие целиком и полностью удовлетворяло потребительский спрос;
- 3) обеспечение персонала своевременной и достойной заработной платой. Кроме того, должна действовать система надбавок, премий и иметься возможность профессионального роста, что само по

себе стимулирует работников к высокому результату. Предприятие должно также обеспечить благоприятные условия труда для своих работников;

- 4) ответственность за состояние окружающей среды и снижение уровня вредного воздействия;
- 5) наличие строгой системы контроля, что позволяет предотвратить срывы поставок, выпуск бракованной продукции и сбои в производстве.

Признаки предприятия как имущественного комплекса

1. Организационное единство подразумевает, прежде всего, слаженный механизм деятельности, который позволяет эффективно функционировать в рамках рыночной экономики. Кроме того, крайне важным является наличие на предприятии штата организованных и высококвалифицированных работников, от которых в целом зависит успех предприятия на рынке.

2. Наличие комплекса необходимых ресурсов, посредством которых будет осуществляться производство заданных товаров и услуг, это:

1) природные ресурсы, которые, являясь первичным источником производства, в процессе обработки превращаются в готовые товары;

2) материальные ресурсы, прежде всего капитал. Он может быть как собственным, так и арендованным. Капиталовложения финансируют производство, поэтому предприятие должно с экономической точки зрения быть инвестиционно привлекательным;

3) трудовые ресурсы, пожалуй, являются самым главным фактором производства на предприятии. Численность персонала, его состав, движение рабочей силы, уровень образования, опыт работы, квалификация – все это в совокупности характеризует трудовой комплекс предприятия;

4) предпринимательский ресурс, или способность к предпринимательству. Это значит, что руководитель предприятия должен иметь определенные навыки, опыт и личные способности для управления предприятием и ведения предпринимательской деятельности в целом;

5) информация и знания.

3. Обособленное имущество в своей собственности.

Кроме того, крайне важно **наличие экономической самостоятельности**. Таким образом, предприятие «само» определяет, что производить, где и в каких количествах.

4. Ответственность предприятия – способность отвечать по своим обязательствам перед инвесторами, кредиторами и потребителями.

5. В хозяйственном обороте предприятие выступает от собственного имени, поскольку имеет собственный баланс, бизнес-план, а также счет в банке.

Функции и концепции предприятия

Как уже отмечалось, целями предприятия считаются получение прибыли и минимизация издержек. Но существуют предприятия, которые ведут неценовую конкуренцию и имеют такие цели как:

1) повышение объема продаж и увеличение собственной доли на рынке, а также максимальный контроль ценообразования и потребительского спроса;

2) сохранение штата работников. Стремясь к этому, руководство предприятия повышает заработную плату, улучшает условия труда, осуществляет трансфертные платежи, т. е. стимулирует индивидуальный результат рабочего;

3) выживание в кризисной экономике. Инфляционные ожидания порождают стремление к созданию новых стратегических методов развития. В соответствии с этим в современных организациях целесообразно иметь отдел стратегического планирования, который разрабатывает комплекс мер по достижению конечных целей предприятия;

4) производство качественно новых товаров и их продвижение на рынок. Внедрение в производство новейших технологий позволяет изготавливать более качественный и конкурентоспособный продукт за более низкий объем времени.

Предприятие как самостоятельный экономический субъект выполняет ряд важных функций.

1. Производственная функция подразумевает способность предприятия организовать производство товаров, выполнение работ и оказание услуг.

2. Коммерческая функция обеспечивает:

1) материально-техническое снабжение (налаживание

- связей с поставщиками ресурсов и инвесторами),
- 2) сбыт готовой продукции,
 - 3) маркетинг и рекламу для успешного продвижения товаров на рынок и роста его конкурентоспособности.
- Самофинансирование, самоокупаемость и самостоятельность – это основные характеристики «сильной» предприятия.

3. Финансовая функция:

- 1) привлечение инвестиций и получение кредитов,
- 2) расчеты внутри предприятия и с партнерами,
- 3) выпуск ценных бумаг,
- 4) уплата налогов,
- 5) получение прибыли,
- 6) управление рисками
- 7) создание системы страхования.

4. Счетно-учетная функция:

- 1) составление бизнес-плана,
- 2) составление балансов и смет,
- 3) проведение инвентаризации
- 4) подготовка отчетов в налоговые органы и органы государственной статистики.

5. Административная функция – функция управления, включающая:

- 1) **организацию**, т.е. создание структуры, которая обеспечит достижение долгосрочных целей,
- 2) **мотивацию** (стимулирование работников,

- побуждение их к достижению лучшего результата),
- 3) планирование** (постановку целей и поиск путей их достижения)
- 4) контроль над деятельностью организации в целом.**

6. Правовая функция – это управление соответствиями, которое осуществляется через соблюдение законов, норм и стандартов, а также через выполнение мер по охране факторов производства.

Основные концепции предприятия

Теория предприятия содержит два основных подхода, которые раскрывают процесс ее возникновения, суть, а также законы и принципы функционирования.

1. Технологический (или функциональный) подход.

Его суть заключена в том, что **всегда можно найти такую производственную функцию, которая характеризует наибольший объем выпуска.**

При этом имеются абсолютно различные альтернативные сочетания факторов производства и уровень технологического развития на определенный момент времени.

При понимании данного подхода **возникает проблема определения наиболее оптимального размера предприятия и его масштаба производства.** Оказывается, что

Наиболее эффективен тот вариант, который не вызывает резкого роста переменных издержек,

которые, в свою очередь, зависят от объема выпуска.

Другими словами, **положительный эффект экономии на масштабе производства должен полностью расходоваться.** Например, для завода – производителя деталей авиастроения **масштаб производства** будет исчерпан, если мощности станков будут полностью использованы, а покупка нового оборудования невозможна без строительства или аренды новых производственных помещений.

Однако *технологический подход не способен объяснить, откуда берется производство, как организуется, каков его механизм и из чего состоит.* Вследствие этого возникла необходимость в создании нового подхода, который смог бы решить все вопросы функционирования предприятия.

2. Институциональный подход

Данный подход позволяет объяснить:

- 1) принцип возникновения предприятия как экономического субъекта,**
- 2) принцип функционирования предприятия,**
- 3) уход с рынка.**

Можно, конечно, предположить, что экономика способна стабильно развиваться и без фирм, когда все экономические субъекты самостоятельно занимаются производством, осуществляют обмен и сбыт.

Но, как известно, **все ресурсы, факторы производства и оборотные фонды рассредоточены в экономической среде.**

Такое производство, по сути, напоминает натуральную форму хозяйствования, поскольку каждому экономическому субъекту в отдельности необходимо вести длительные переговоры по поводу соединения всех факторных ресурсов в единое производство.

Все это вызывает рост транзакционных издержек, и процесс производства становится слишком длительным и дорогостоящим.

Таким образом, преимущество предприятия заключается в том, что оно сочетает в себе все необходимые факторы производства. Соединяя факторы производства в единую структуру, предприятие изготавливает товары и услуги непосредственно на одном месте. Это значительно упрощает и процесс производства, и процесс поставки готового товара на рынок, а также снижает издержки функционирования.

Можно сказать, что **предприятие/фирма – это наиболее приемлемый и эффективный экономический субъект.**

Выгоды

1. Выгоды от разделения труда на основе его кооперации.

Получение фирмой выгод от разделения труда на основе его кооперации.

О значении разделения труда мы уже говорили. Отметим здесь лишь то, что наиболее полно возможности этого инструмента повышения производительности труда могут быть реализованы в рамках достаточно крупного

производства, т. е. внутри предприятия.

2. Выгоды за счет укрупнения масштабов деятельности ***Получение выгод за счет укрупнения масштабов деятельности.***

По мере роста масштабов производства средние затраты на изготовление единицы товара снижаются. Это происходит потому, что общие затраты на ведение бизнеса (постоянные издержки) распределяются на все большее число изготовленных товаров и на каждую единицу соответственно приходится все меньшая их сумма, что и ведет к снижению в итоге всей суммы издержек производства единицы товара. Правда, этот процесс не бесконечен и в конце концов может быть прерван необходимостью покупки новых зданий, сооружений и оборудования, что может вызвать рост маржинальных, а значит, и средних издержек. Но в определенных границах рост объемов (масштабов) производства повышает конкурентоспособность товаров предприятия, так как снижающиеся издержки позволяют продавать товары дешевле, чем у конкурентов. А поскольку возможностей наращивания этих масштабов у предприятия куда больше, чем у одиночки, предприятия обладают большими средствами извлечь все выгоды, которые (до определенной границы) приносит увеличение масштабов производства, т. е. могут полноценно использовать эффект масштаба.

Эффект масштаба – это ситуация, когда фирма имеет возможность увеличивать объем выпуска своей продукции в большей мере, чем возрастают

объемы всех видов используемых ею ресурсов (например, выпуск растет при той же площади цехов).

Таким образом, как экономическая организация фирма имеет возможность решать задачи производства благ более рационально, чем неорганизованный рынок, где каждый индивидуум действует сам по себе. Следовательно, по сравнению с таким рынком предприятия потенциально могут достигнуть более высокого уровня экономической эффективности.

Виды организационно-правовых форм предприятия

Организация фирм в любой стране издавна регулируется обычаями и законами, поскольку деятельность фирм затрагивает интересы большого числа граждан и государство не может стоять в стороне от этого. Если же оно не занимается в должной мере регулированием законодательных основ деятельности фирм, то последствия оказываются весьма плачевными.

В 1994 г. это ощутили на себе многие тысячи россиян, потерявших огромные суммы сбережений в результате деятельности различного рода сомнительных финансовых и торговых фирм. Создание этих фирм и их операции оказались возможными из-за пробелов в российском законодательстве. Неудивительно, что отечественные законодательные органы были вынуждены ускорить свою работу и на протяжении 1994 — 1995 гг. была, наконец, завершена подготовка важнейшего для регулирования деятельности фирм документа — Гражданского кодекса

— своего рода «хозяйственной конституции».

История развития форм предпринимательства показывает, что человечество искало способы, которые позволяли бы предпринимателям собирать суммы, достаточные для организации фирм, но были бы наименее рискованными и для самого предпринимателя, и для тех, кто дает ему деньги.

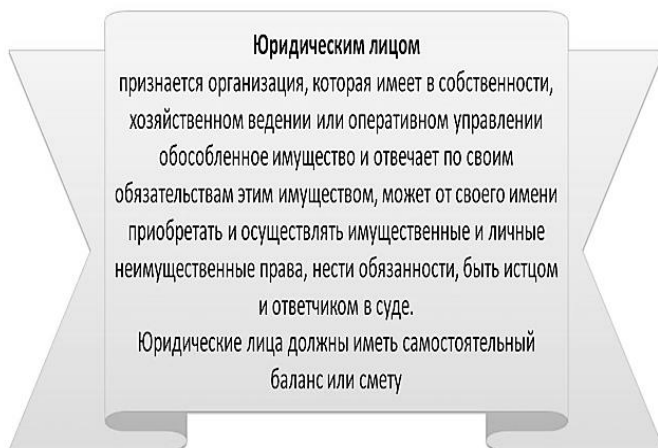


Рисунок 28. Понятие юридического лица

Признаки юридического лица

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ЕДИНСТВО ✓ внутренняя структура организации; ✓ наличие органов управления; ✓ наличие учредительных документов	САМОСТЯТЕЛЬНОСТЬ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Возможность обращения кредиторами взыскания на имущество юридического лица, а не его учредителей (участников)
ИМУЩЕСТВЕННАЯ ОБОСОБЛЕННОСТЬ <u>Наличие имущества на праве:</u> ■ собственности; ■ хозяйственного ведения; ■ оперативного управления. Обязательный учет имущества на самостоятельном балансе либо по смете	ВЫСТУПЛЕНИЕ В ГРАЖДАНСКОМ ОБОРОТЕ И СУДЕБНЫХ ОРГАНАХ ОТ СВОЕГО ИМЕНИ Наличие средств индивидуализации юридического лица, производимых им товаров, оказываемых услуг: ➤ наименование (фирменное наименование); ➤ товарный знак (знак обслуживания); ➤ коммерческое обозначение; ➤ наименование места происхождения товаров

Рисунок 29. Признаки юридического лица

Правоспособность юридического лица

Деятельность предприятия-юридического лица связана с полнотой его прав и обязанностей. Юридическое лицо может иметь гражданские права (статья 49), соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительном документе (статья 52), и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не

запрещенных законом.

В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо может заниматься отдельными видами деятельности только на основании специального разрешения (лицензии), членства в саморегулируемой организации или выданного саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ. Право осуществлять такую деятельность возникает у предприятия-юридического лица:

- с момента получения такого разрешения (лицензии) или в указанный в нем срок либо
- с момента вступления юридического лица в саморегулируемую организацию или
- выдачи саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ.

Прекращение права на осуществление лицензируемого вида деятельности возникает при прекращении действия разрешения (лицензии), членства в саморегулируемой организации или выданного саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ.

Правоспособность юридического лица возникает с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений о его создании и прекращается в момент внесения в указанный реестр сведений о его прекращении.

Юридическое лицо может быть ограничено в правах лишь в случаях и в порядке, предусмотренных законом. Решение об ограничении прав может быть оспорено юридическим лицом в суде (статья 49 ГК РФ).

Хозяйственные общества

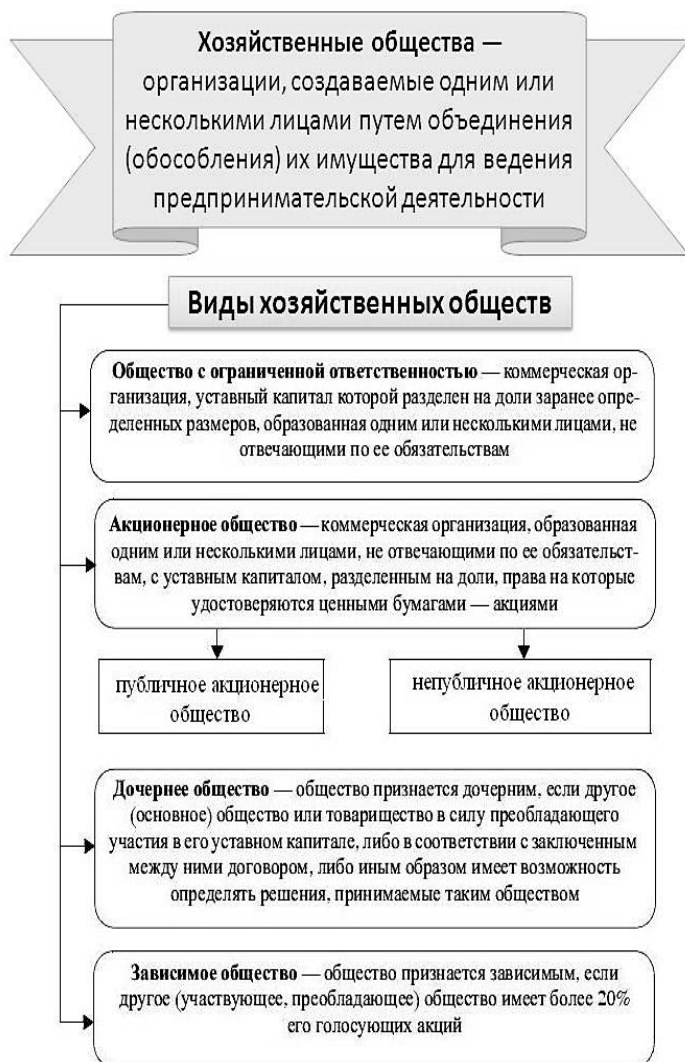


Рисунок 30. Хозяйственные общества

5.2. Издержки производства

Любое производство требует включения труда, материалов и природных ресурсов, которые непосредственно и есть основными составляющими производства, их стоимостное выражение определяется как производственные издержки.

Издержки производства — это совокупность денежных затрат, использованных на покупку ресурсов, потребляемых в процессе производства. Иначе, издержки производства можно назвать затратами на изготовление продукции. В бухгалтерском учете производственные издержки отражаются как себестоимость, она включает материальные затраты, оплату труда и проценты по кредитам.

Классификация издержек производства

Экономическая суть издержек производства заключается в зависимости изготовления продукции от используемых, ресурсов, материалов и других факторов производства. Если организация использует собственные, а не приобретенные материалы-то цены должны отражаться в одной валюте, для удобной отчетности. Основной задачей определения размера издержек, является определение разницы стоимости выпущенной продукции и ее себестоимости. Данные для расчетов издержек берутся исходя из стоимости производственного и технологического цикла. Колебание цен на ресурсы и технологическое обслуживание повлияет на размер минимальных затрат

в процессе производства.

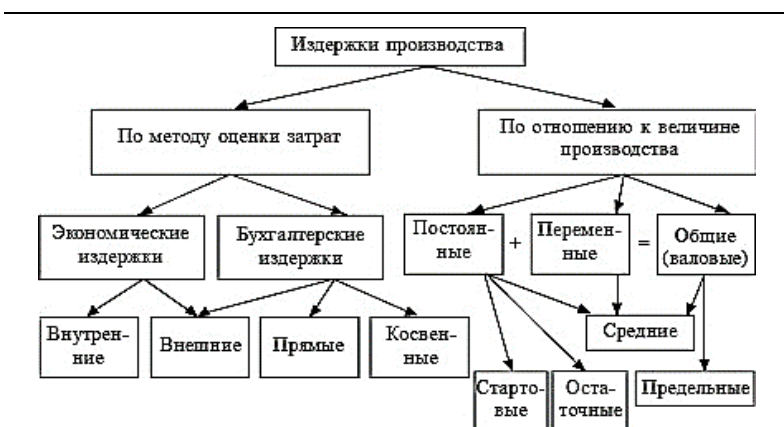


Рисунок 31. Издержки производства

Затраты, применяемые для приобретения производственных факторов называются издержками производства. *Затраты* — это использование ресурсов в их натуральной или физической форме, стоимостная оценка подобных затрат называется издержками производства.

В зависимости от того в каком масштабе рассматриваются издержки можно выделить индивидуальные *издержки* — для отдельной фирмы и общественные издержки с точки зрения всей государственной экономики.

Общая классификация производственных издержек включает массу пунктов основными из них выделяют альтернативные, экономические, бухгалтерские, а также постоянные и переменные издержки.

Альтернативные издержки

Издержки производства разделяют на явные и невозвратные. Невозвратные включают затраты, которые уже невозможно вернуть. Актуальные разделяются на явные и вмененные (альтернативные). Явные издержки заключаются во время взаиморасчетов и они отражаются в отчетности предприятия, вмененные это издержки упущенных возможностей.

Альтернативные издержки включают затраты на производство продукции, которые по тем или иным причинам организация производить не будет. Другими словами, альтернативные издержки – это издержки возможностей, которые не использовались. Альтернативными издержками считаются потери дохода вследствие отказа от одного из нескольких вариантов в пользу осуществления другой хозяйственной операции. Такие издержки получили свое название благодаря выбору между несколькими возможностями.

Для правильного планирования хозяйственной деятельности предприятия возникает проблема варианта выбора между массой возможностей. В данном случае необходимо планировать будущие издержки при выборе того или иного варианта. Владельцы организации обязаны брать в расчет утраты вследствие неверного выбора альтернативных издержек. Большая часть решений предприятий предполагает выбор одной из альтернативных

возможностей. При этом необходимо учитывать утраченные возможности, так как они могут выступить определяющим фактором для будущего производства. К альтернативным издержкам можно отнести выплату заработной платы рабочим, процентов инвесторам и оплата ресурсов.

Бухгалтерские и экономические издержки

Бухгалтерские издержки — это размеры материальных расходов, которые осуществляются организацией для приобретений на нужды производства. Бухгалтерские издержки являются реальными затратами, которые заключаются при работе с внешними поставщиками.

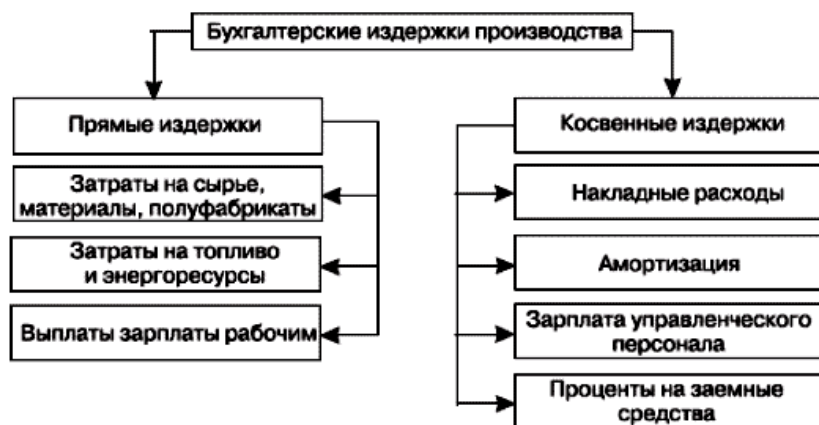


Рисунок 32. Бухгалтерские издержки производства

Бухгалтерские издержки включают в себя прямые, косвенные издержки

Прямые издержки — расходы, которые тратятся непосредственно на производство.

Косвенные издержки — расходы, которые тратятся непосредственно для приобретения средств и ресурсов у поставщиков. Данные издержки состоят из затрат без которых организация не может осуществлять свою деятельность — накладные, амортизационные расходы и расчетные операции.

Экономические издержки

Экономические издержки — это совокупные хозяйственные затраты, которые понесло предприятие во время производственного процесса. К ним относят те средства и материалы, которые не включены в рыночный оборот. Экономическим либо временными издержками считаются затраты организации на использование ресурсов для производства продукции или предоставления услуг.

К экономическим издержкам относят внутренние, внешние, постоянные, переменные, общие валовые, предельные, средние.

Внутренние издержки — затраты связанные с использованием собственных ресурсов в производственном цикле.

Внешние издержки — затраты на приобретение ресурсов для осуществления операционной деятельности.

Постоянные издержки — это издержки не зависящие от краткосрочного периода времени, это издержки постоянных производственных факторов. Данные издержки связаны самим наличием производственного оборудования, они оплачиваются даже, если организация не производит продукцию на этом оборудовании в текущем операционном цикле. Полностью исключить постоянные издержки, возможно, только при закрытии предприятия в таком случае постоянные издержки преобразуются в невозвратные. Затраты на аренду помещения, выплату заработной платы, рекламу, оплату коммунальных услуг и амортизацию относят к постоянным издержкам. Даже при нулевой прибыли имеются постоянные затраты.

Переменные издержки — зависят от объема выпускаемой продукции. Чем больше планов на изготовление продукции тем больше необходимо материальных затрат. К переменным издержкам относят расходы на покупку сырья, топлива, транспорта, электроэнергии и других услуг. Наибольшая доля переменных издержек состоит из стоимости сырья и оплаты труда персонала.

Рекомендуется отслеживать динамику переменных издержек, так как они отображают эффективность работы предприятия. К примеру, при увеличении

оптимальных масштабов деятельности компании повышаются транспортные издержки. Требуется нанимать больше перевозчиков для возросшего количества продукции. Сырье необходимо оперативно переправлять на штаб. Все это увеличивает расходы на транспорт, что моментально сказывается на показателе переменных издержек.

Общие валовые издержки — это вся совокупность издержек во время операционного цикла. Валовые издержки определяются как сумма постоянных и переменных издержек. Производственные затраты прямо пропорционально увеличиваются росту производства. Для того чтобы определить приносит ли прибыль деятельность организации необходимо отслеживать динамику общего роста затрат, для этого необходимо сравнить увеличение или уменьшение дохода с предельным значением валовых издержек.

Предельные издержки — включают затраты на изготовление дополнительных единиц продукции или изменение общего количества затрат при росте количества выпускаемого товара. Взаимозависимость между предельными издержками и продукцией выражается следующим образом: при увеличении предельного продукта уменьшаются предельные издержки, при падении продукта издержки, напротив, увеличиваются.

Средние издержки — это все затраты на одну единицу продукции. Средние издержки чаще всего

используются для сравнения с общей ценой произведенного товара. Средние издержки вычисляются путем деления размера общих валовых переменных издержек на единицу продукции. Средние издержки в зависимости от того какой показатель относительно единицы продукции: себестоимости, окупаемости, рыночной цены, уровня прибыли исчисляется с применением постоянных и переменных издержек, деленных на объем выпущенной продукции.

Явные и неявные издержки

Исходя из разделения издержек на альтернативные и бухгалтерские и экономические вытекает разделение на явные и неявные виды затрат.

Явные издержки вытекают из суммы платы за внешние ресурсы организации, то есть затраты на объекты, не находящиеся в прямой собственности предприятия. К явным издержкам причисляют сырье, материалы, горюче-смазочные материалы, топливо, оплата труда. Явные издержки полностью документируются в бухгалтерской отчетности, поэтому их часто называют бухгалтерскими издержками. Явные издержки представляют собой прямые платежи поставщикам, рабочим, фактические затраты организации, а также начисленные расходы (амортизация и т. д.).



Рисунок 33. Явные и неявные издержки

Неявные издержки включают стоимость эксплуатации внутренних ресурсов, которые находятся в собственности предприятия. К неявным экономическим издержкам относят размеры денежных поступлений, которые предприятие могло бы получить от воплощения альтернативных решений. Например, сдав в аренду помещение владелец может получить больше прибыли, нежели занимая эту площадь для своей деятельности. Таким образом, неполученные платежи называются неявными.

Суммарное количество явных и неявных издержек определяет общие экономические или альтернативные издержки.

Функции издержек производства

Экономический смысл производственных издержек заключается в зависимости объемов материальных затрат на факторы производства. Наиболее оптимальный результат правильной политики ведения расходов на производственные издержки заключается в

наращивании выпуска продукции при минимизации затрат. Технологические и производственные затраты берутся как показатели издержек производства. Улучшение условий работы, повышение качества оборудования и ресурсов приводит к минимизации производственных затрат в дальнейшем. Минимизация затрат также связана с производством максимальных объемов продукции в имеющемся соотношении производственных факторов.

Нынешнее представление производственных издержек трактуется как оценка труда и капитала. При этом владение землей, как фактор равно нулю, так как она не подвергается амортизации. При расчетах между фирмами учитывается сохранение предыдущих вложений в трансформацию экономических ресурсов в материальное благо. Вклад средств в сырье, материалы, оборудование и другие услуги промышленного характера.

Издержки обещания от производственных издержек отличаются тем что реализация товара, издержки на сортировку, упаковку, хранение и перевозку товаров являются дополнительными видами затрат, а именно издержками обещания. Дополнительные издержки получают только после продажи товара. Так же к издержкам обещания можно отнести затраты на рекламу, оплату труда продавцов, подобные чистые издержки возмещаются из прибыли после реализации продукции.

Производственные издержки напрямую зависят от долгосрочных и краткосрочных активов. Так долгосрочные активы подразумевают приобретение оборудования, и ресурсов на длительный период пользования (более одного года), что подразумевает постоянные издержки на обслуживание и амортизацию, для поддержания работы предприятия. Краткосрочные активы — это активы которые используются предприятием в течении одного операционного цикла (не более 1 года) и по истечению 12 месяцев после отчетной даты, то есть затраты предприятия относящиеся непосредственно для успешного завершения операционного цикла можно отнести к переменным издержкам.

Успешная деятельность предприятия напрямую зависит от того чтобы полученная прибыль полностью покрывала производственные издержки. Перед тем как разворачивать определенную деятельность организаторы разрабатывают план, где предварительно учитываются все виды производственных издержек. Снижение издержек и планирование являются одними из главных задач организаторов. Чтобы субъект хозяйства работал, получал прибыль и был рентабельным необходимо гибко и своевременно разрешать управленческие вопросы.

Сегодняшние модели управления издержками отечественного производства значительно устарели, поэтому экономическое состояние многих предприятий терпят значительные убытки. На балансе многих

предприятий содержатся убыточные и незадействованные ресурсы, которые также требуют постоянных затрат. Для того чтобы наладить ситуацию требуется непосредственная государственная финансовая поддержка, а также кардинальное изменение модели управленческой политики.

В зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера организации производства на предприятиях применяются такие основные методы учета и калькулирования фактической себестоимости продукции, как нормативный, поперечный и позаказный. Методы калькулирования себестоимости продукции позволяют изучать процесс формирования себестоимости конкретных видов продукции, сравнивать фактические издержки с плановыми, сопоставлять расходы производства на конкретный вид изделия с расходами на продукцию конкурентов, обосновывать цены на изделия, принимать решения об изготовлении рентабельных видов продукции.

Планирование издержек

Анализ и планирование предполагаемых расходов в обязательном порядке проводится каждым предприятием. Определение размера затрат позволяет отыскать пути снижения издержек, что важно для уменьшения себестоимости выпускаемой продукции, а также стоимости, по которой она предлагается

покупателям. Снижение издержек необходимо для достижения таких целей, как:

- Повышение привлекательности продукции предприятия.
- Увеличение конкурентоспособности фирмы.
- Рациональное использование имеющихся ресурсов.
- Увеличение роста прибыли.
- Оптимизация производственных процессов.
- Увеличение рентабельности фирмы.

Снизить издержки предприятия можно следующими путями:

- Сокращением штата.
- Оптимизацией рабочих процессов.
- Приобретением нового оборудования, которое сделает производство менее затратным.
- Закупкой сырья по меньшей стоимости, поиск выгодных предложений поставщиков.
- Переводом ряда сотрудников на внештатную работу.
- Переносом предприятия в относительно небольшое здание с меньшей стоимостью аренды.
- Цель уменьшения издержек – снижение себестоимости продукции без ухудшения ее качества. Это правило крайне важно, так как практически всегда можно уменьшить траты, снизив качество товара, однако это не пойдет предприятию на пользу.

Планирование издержек необходимо с учетом результатов ранее проводимых расчетов. Планируемый уровень затрат должен быть реалистичным. Ставить

минимальные значения, которые невозможно исполнить, бессмысленно. За пример нужно брать примерный показатель прошлых периодов.

Отображение издержек в бухгалтерских документах

Сведения о тратах фиксируются в отчете «Об убытках» Составляется он по форме №2. В период подготовки показателей для их фиксации в балансе предварительные расчеты могут быть разделены на две категории: прямые и косвенные. Сведения должны заноситься в документы на регулярной основе для анализа деятельности крупного предприятия, отслеживания КПД.

5.3. Виды организационных структур предприятия

1. Организационная структура компании: какая она?

Признаки эффективной организационной структуры

- | | |
|----------|---|
| 1 | Структура соответствует стратегии организации |
| 2 | Структура соответствует среде функционирования организации |
| 3 | Отсутствуют противоречия между элементами организационной структуры |

(Из книги А. Быковой «Организационные структуры управления» М. 2003)

4 шага по приведению структуры в соответствие со стратегией:

1 шаг	Четкое определение основных видов деятельности и ключевых звеньев в цепочке ценностей. Ценности имеют кардинальное значение для успешной реализации стратегии. Ключевые звенья (и ценности) становятся основными элементами организационной структуры
2 шаг	Если все аспекты стратегического вида деятельности не могут быть переданы в ведение одного менеджера, необходимо установить связи между подразделениями и обеспечить необходимую координацию.
3 шаг	Определение объема (круга) полномочий, необходимых для руководства каждым подразделением (организационной единицей) с обеспечением эффективного баланса между преимуществами централизации и децентрализации.
4 шаг	Определение возможностей эффективного функционирования неосновных видов деятельности, как в составе компании, так и вне ее состава.

(Из книги А. Быковой «Организационные структуры управления» М. 2003)

2. Правила формирования организационной структуры

Правило 1	Стратегически важные виды деятельности должны стать основными звеньями организационной структуры
Правило 2	При изменении стратегии компании необходимо корректировать (корректируй) организационную структуру
Правило 3	Сторонним организациям можно передавать те виды деятельности, которые они выполняют дешевле, быстрее и более качественно. Как правило, эти виды деятельности не являются основными для компании. Но иногда передаются и основные виды деятельности, если они не определяют и не нацелены на конкурентное преимущество компании.
Правило 4	Все аспекты стратегически важных и значимых видов деятельности должны быть подотчетны одному руководителю
Правило 5	Связанные виды деятельности должны выполняться скоординированно. Координация улучшается, если в организационную структуру встраиваются специальные инструменты взаимодействия.

(Из книги А. Быковой «Организационные структуры управления» М. 2003)

3. Виды организационных структур

1. Функциональная

2. Дивизиональная

- Клиентская;
- Продуктовая;
- Региональная;
- Глобально ориентированная региональная структура;
- Глобально ориентированная продуктовая (товарная) структура;
- Дивизиональные организационные структуры на базе стратегических бизнес-групп (СБГ).

3. Проектная

4. Матричная

Функциональная структура

Функциональная структура – это структура, в которой должностные позиции группируются в организационные звенья по признаку выполняемых ими функций.

Основные функции организации:

- 1) Закупка;
- 2) Производство;
- 3) Сбыт;
- 4) Финансирование;
- 5) Общее управление, включая операции, связанные с наймом персонала.

Дополнительные функции:

- 1) Учет;
- 2) Управление персоналом за исключением найма и увольнения (заработная плата, подготовка и т.д.);
- 3) Исследование и разработки; обобщение деятельности
- 4) Обеспечение безопасности;
- 5) Административная функция в узком смысле (регулирование информационных потоков/ деятельность секретариата).

Основные функции определяются экономической ролью компании. **Дополнительные функции** – это те функции, без которых компания может обойтись, если нет специальной регламентации, которые обязывают выполнять эти функции.

К плюсам функциональной ОС относятся:

- 1) Низкие административные расходы;
- 2) Легкость координации в функциональных областях;
- 3) Эффективное решение стандартных профессиональных задач;
- 4) Централизованный контроль важнейших решений руководством компании;
- 5) Специализация и компетентность, развитие предметных навыков персонала.

К недостаткам функциональной оргструктуры можно отнести:

- 1) Чрезмерное дробление (чрезмерная фрагментация) стратегически важных процессов;
- 2) Проблема межфункциональной координации;
- 3) Замедленность реакции на изменения внешней среды;

- 4) Перегруженность руководства решением оперативных вопросов в ущерб задачам стратегического управления;
- 5) Ведомственность, отсутствие у менеджеров системного подхода к решению проблем организации.



Рисунок 34. Схема функциональной организационной структуры

Дивизиональные структуры

Дивизиональные структуры – это структуры, основанные на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений (отделений, дивизионов).

Дивизионам соответствуют определенные уровни управления с предоставлением им оперативно-производственной самостоятельности и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли.

Под **отделением (дивизионом)** подразумевается организационная товарно-рыночная единица, имеющая внутри необходимые собственные функциональные подразделения.

На дивизион (отделение) возлагается ответственность за производство и сбыт определенной продукции и получение прибыли. В результате управленческий персонал верхнего эшелона

компания концентрируется на решении (высвобождается для решения) стратегических задач.

Оперативный уровень управления, концентрирующийся на производстве конкретного продукта или на осуществлении деятельности на определенной территории, был наконец-то отделен от стратегического, отвечающего за рост и развитие компании в целом.

Как правило, у высшего руководства фирмы остается не более 4-6 централизованных функциональных подразделений.

Высший руководящий орган компании оставляет за собой право жесткого контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, финансов, инвестиций и т. п.

Следовательно, для дивизиональных структур характерно сочетание централизованного стратегического планирования в верхних эшелонах управления и децентрализованной деятельности отделений-дивизионов, на уровне которых осуществляется оперативное управление и которые ответственны за получение прибыли.

В связи с перенесением ответственности за прибыль на уровень отделений (дивизионов) они стали рассматриваться как "центры прибыли", активно использующие предоставленную им свободу для повышения эффективности работы.

В связи с вышесказанным дивизиональные структуры управления принято характеризовать как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля) или в

соответствии с высказыванием А. Слоуна как "скоординированную децентрализацию".

Дивизиональный подход обеспечивает более тесную связь производства с потребителями, существенно ускоряя его реакцию на изменения, происходящие во внешней среде.

Дивизиональные структуры характеризуются полной ответственностью руководителей отделений за результаты деятельности возглавляемых ими подразделений.

В связи с этим важнейшее место в управлении компаниями с дивизиональной структурой занимают не руководители функциональных подразделений, а руководители, возглавляющие производственные отделения.

Структуризация компании по отделениям (дивизионам) производится, как правило, по одному из трех принципов: **по продуктовому** – с учетом особенностей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, в зависимости от **ориентации на конкретного потребителя** и **по региональному** – в зависимости от обслуживаемых территорий.

В связи с этим выделяется четыре типа дивизиональных структур:

- 1) *Продукто-ориентированные дивизиональные структуры;*
- 2) *Клиенто-ориентированные дивизиональные структуры, (ориентированные на потребителя);*
- 3) *Региональные дивизиональные структуры;*
- 4) *Дивизиональные структуры на базе стратегических бизнес-групп (СБГ).*

При дивизионально-продуктовой структуре полномочия по руководству производством и сбытом

какого-либо продукта или услуги передаются одному руководителю, который является ответственным за данный вид продукции. Руководители функциональных служб (производственной, снабженческой, технической, бухгалтерской, маркетинговой и т. д.) должны отчитываться перед управляющим по этому продукту. Компании с такой структурой способны быстрее реагировать на изменения условий конкуренции, технологии и покупательского спроса. Деятельность по производству определенного вида продукции находится под руководством одного человека, улучшается координация работ.

Возможный недостаток продуктовой структуры - увеличение затрат вследствие дублирования одних и тех же видов работ для разных видов продукции. В каждом продуктовом отделении создаются свои функциональные подразделения.

При создании **организационных структур, ориентированных на потребителя**, подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей (например, армия и гражданские отрасли, продукция производственно-технического и культурно-бытового назначения). Цель такой организационной структуры состоит в том, чтобы удовлетворять потребности конкретных потребителей так же хорошо, как это делает компания, которая обслуживает всего одну их группу. В качестве примера организации, использующей организационные структуры управления, ориентированные на потребителя, можно привести коммерческие банки. Основными группами потребителей услуг в данном случае будут: индивидуальные клиенты, компании, другие банки, международные финансовые организации.



Рисунок 35. Продуктовая дивизиональная структура



Рисунок 36. Региональная дивизиональная структура

Если деятельность компании распространена на несколько регионов, в которых требуется использование различных стратегий, то целесообразно формировать дивизиональную структуру управления по территориальному принципу, т. е. применять дивизионально-региональную структуру (рис. 35). Вся деятельность компании в определенном регионе в этом случае должна подчиняться соответствующему руководителю, несущему за нее ответственность перед высшим руководящим органом фирмы. Дивизионально-

региональная структура облегчает решение проблем, связанных с местными обычаями, особенностями законодательства и социально-экономической среды региона. Территориальное деление создает условия для подготовки управленческого персонала отделений (дивизионов) непосредственно на месте.

По мере развития компаний, выхода их на международные рынки, постепенного преобразования их из корпораций национальных в транснациональные с достижения транснациональными корпорациями высшего уровня их развития - создания глобальных корпораций дивизиональные структуры преобразуются в международные дивизиональные, а далее - в глобальные. В этом случае компания перестает делать основную ставку на деятельность внутри страны, а перестраивает свою структуру таким образом, чтобы международные операции имели более важное значение, чем операции на национальном рынке.

Можно выделить следующие наиболее распространенные разновидности международных дивизиональных структур, в основу построения которых заложен глобальный подход.

1. Глобально ориентированная продуктовая (товарная) структура, базирующаяся на дивизиональной структуре с подразделениями по продуктовому признаку, каждое из которых самостоятельно работает на весь мировой рынок (см. рис. 37). Такая структура может использоваться компаниями с сильно диверсифицированной продукцией, продукцией, существенно различающейся по технологии ее производства, методам маркетинга, каналам реализации и т. п. Ее применяют прежде всего те компании, для которых различия между выпускаемыми видами продукции

более важны, чем различия между географическими регионами, в которых эта продукция реализуется. Этот вид структур способствует международной ориентации компании, однако для него характерно (правда, как и для любого другого вида дивизиональных структур) ослабление координации между отдельными дивизионами компании; усиление дублирования их деятельности.



Рисунок 37. Глобально ориентированная продуктовая (товарная) структура

2. **Глобально ориентированная региональная структура**, тоже базирующаяся на дивизиональной структуре, но с использованием географического принципа построения при этом национальный рынок нередко рассматривается лишь как одно из региональных подразделений. Наиболее целесообразно использование такого типа структур компаниями, для которых региональные различия имеют большее значение, чем различия в выпускаемой продукции. Зачастую глобально

ориентированные региональные организационные структуры используются в отраслях с технологически медленно изменяющейся продукцией (автомобили, напитки, косметика, продовольствие, нефтепродукты). К достоинствам такой структуры можно отнести тесную взаимосвязь с географическими регионами и высокую координацию деятельности в их рамках, а к недостаткам - слабую координацию работы отдельных подразделений и дублирование их деятельности.

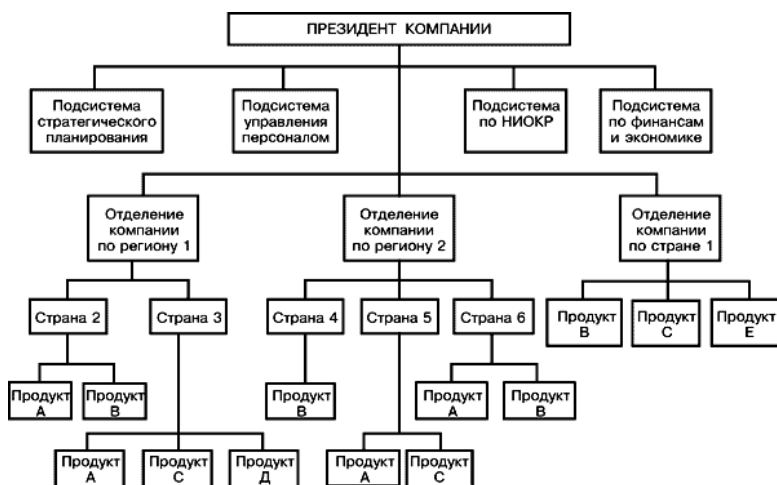


Рисунок 38. Глобально ориентированная региональная структура.

В качестве наиболее развитого вида дивизиональных структур управления можно назвать **организационные структуры на базе стратегических бизнес-единиц (бизнес-групп СБГ)**. Они применяются в компаниях в случае наличия у них большого числа самостоятельных отделений близкого профиля

деятельности. В этом случае для координации их работы создаются специальные промежуточные управленческие органы, располагаемые между отделениями и высшим руководителем. Данные органы возглавляются заместителями высшего руководства организации (обычно это вице-президенты), и им придается статус стратегических единиц бизнеса.

Стратегические единицы бизнеса представляют собой организационные единицы компании, отвечающие за выработку ее стратегических позиций в одной или нескольких областях хозяйствования. На них возлагается ответственность за выбор сферы деятельности, разработку конкурентоспособной продукции и сбытовых стратегий. Как только номенклатура продукции разработана, ответственность за реализацию программы ложится на подразделения текущей коммерческой деятельности, т. е. на дивизионы.

Первопроходцем по созданию и использованию организационных структур управления, построенных на основе выделения стратегических единиц бизнеса, был "Дженерал электрик". Во второй половине 70-х годов в этой компании насчитывалось порядка 200 отделений и 43 стратегических единиц бизнеса. В дальнейшем многие компании подхватили это новшество.

Проведенный подробный анализ разновидностей организационных структур иерархического типа показал, что переход к более гибким, адаптивным структурам управления, лучше приспособленным к динамичным изменениям и требованиям производства, был объективно необходим и закономерен.

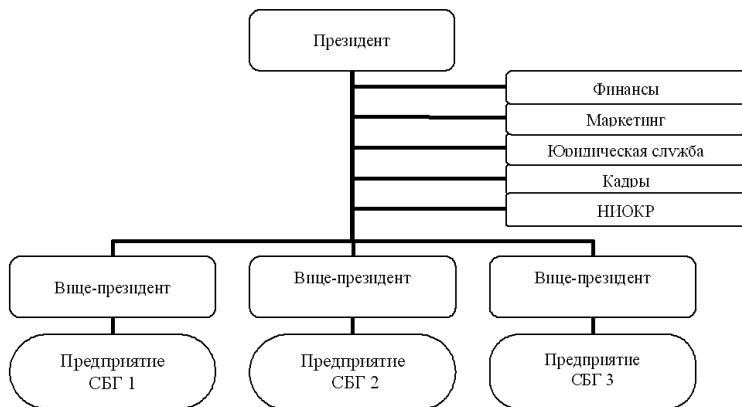


Рисунок 39. Схема дивизиональной структуры на базе стратегических бизнес-групп (СБГ)

Преимущества дивизиональной структуры:

- 1) использование дивизиональных структур позволяет компании уделять конкретному продукту, потребителю или географическому региону столько же внимания, сколько уделяет небольшая специализированная компания, в результате чего возможно быстрое реагирование на изменения, происходящие во внешней среде, быстрая адаптация к изменяющимся условиям внешней среды;
- 2) этот вид структуры управления ориентация на достижение конечных результатов деятельности компании (производство конкретных видов продукции, удовлетворение потребностей определенного потребителя, насыщение товарами конкретного регионального рынка);
- 3) снижение сложности управления, с которой сталкиваются управляющие высшего звена;
- 4) отделение оперативного управления от стратегического, в результате чего высшее

- руководство компании концентрируется на стратегическом планировании и управлении;
- 5) перенесение ответственности за прибыль на уровень дивизионов, децентрализацию принятия оперативных управленческих решений, такая структура помогает приблизить руководство к проблемам рынка;
 - 6) улучшение коммуникаций;
 - 7) развитие широты мышления, гибкости восприятия и предприимчивости руководителей дивизионов.

Недостатки дивизиональной структуры:

- 1) дивизиональные структуры управления привели к росту иерархичности, т. е. вертикали управления. Они потребовали формирования промежуточных уровней менеджмента для координации работы отделений, группы и т. п.;
- 2) противопоставление целей отделений общим целям развития компании, противоречие интересов «верхов» и «низов» в многоуровневой иерархии;
- 3) конфликты между дивизионами. Возможность возникновения межотделенческих конфликтов, в частности, в случае дефицита централизованно распределяемых ключевых ресурсов;
- 4) невысокая координация деятельности отделений (дивизионов), штабные службы разобщены, горизонтальные связи ослаблены;
- 5) неэффективное использование ресурсов, невозможность их использовать в полной мере в связи с закреплением ресурсов за конкретным подразделением;
- 6) увеличение затрат на содержание управленческого аппарата вследствие дублирования одних и тех же

- функций в подразделениях и соответствующего увеличения численности персонала;
- 7) затруднение осуществления контроля сверху донизу;
 - 8) многоуровневая иерархия в рамках самих отделений (дивизионов), действие в них всех недостатков линейно-функциональных структур;
 - 9) возможное ограничение профессионального развития специалистов подразделений, поскольку их коллективы не столь велики, как в случае применения линейно-функциональных структур на уровне компаний.

Следует отметить, что наиболее эффективно использование дивизиональных структур управления при следующих условиях:

Условия эффективного использования дивизиональной оргструктуры

- 1) в компаниях крупных размеров, при расширении производственно-хозяйственных операций;
- 2) в компаниях с широкой номенклатурой выпускаемой продукции;
- 3) в компаниях с широко диверсифицированным производством;
- 4) в компаниях, в которых производство слабо подвержено колебаниям рыночной конъюнктуры и мало зависит от технологических нововведений;
- 5) при интенсивном проникновении компаний на зарубежные рынки, т. е. в компаниях, осуществляющих свою деятельность в широких международных масштабах, одновременно на нескольких рынках в странах с различными социально-экономическими системами и законодательством.

Проектная организационная структура

Проектные структуры – это структуры управления комплексными видами деятельности. По причине их решающего значения для компании комплексные виды деятельности требуют обеспечения непрерывного координирующего и интегрирующего воздействия при жестких ограничениях по затратам, срокам и качеству работ.

Традиционно руководитель подразделения в любой крупной компании в рамках организационной структуры иерархического типа имеет множество различных обязанностей и несет ответственность за разнообразные аспекты нескольких разных программ, проблем, проектов, видов продукции и услуг. Неизбежно, что в этих условиях даже хороший руководитель будет на какие-то виды деятельности обращать больше внимания, а на другие – меньше. В результате невозможность учесть все особенности, все детали проектов могут привести к самым серьезным последствиям. Поэтому для того, чтобы управлять проектами и, прежде всего, крупномасштабными, и используются специальные проектные структуры управления.

Проектные структуры в компании, как правило, применяются тогда, когда возникает необходимость разработать и осуществить организационные проекты комплексного характера,

Организационные проекты охватывают, с одной стороны, решение широкого круга специализированных технических, экономических, социальных и иных вопросов, и, с другой стороны, охватывают деятельность различных функциональных и линейных подразделений.

К организационным проектам можно отнести

любые процессы целенаправленных изменений в системе, например, реконструкцию производства, разработку и освоение новых видов продукции и технологических процессов, строительство объектов и т. д.

Под проектной структурой управления понимается временная структура, создаваемая для решения конкретной комплексной задачи (разработки проекта и его реализации).

Смысл проектной структуры управления состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников разных профессий для осуществления сложного проекта в установленные сроки с заданным уровнем качества и в рамках выделенных для этой цели материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Проектная структура управления предполагает обеспечение централизованного управления всем ходом работ по каждому крупному проекту.

Существует несколько типов проектных структур.

В качестве одной из их разновидностей можно привести так называемые **чистые или сводные проектные структуры управления**, подразумевающие формирование специального подразделения – проектной команды, работающей на временной основе.

Временная группа специалистов в сущности представляет собой уменьшенную по масштабам копию постоянной функциональной структуры данной компании. Правда, на практике эти проектные команды редко находят отражение на формальных схемах организационных структур управления.

В состав временных групп включают необходимых специалистов: инженеров, бухгалтеров,

руководителей производства, исследователей, а также специалистов по управлению.

Руководитель проекта наделяется проектными полномочиями (полной властью и правами контроля в рамках конкретного проекта) и отвечает за все виды деятельности от начала до полного завершения проекта или какой-либо его части.

В его функции входит определение концепции и целей проектного управления, формирование проектной структуры, распределение задач между специалистами, планирование и организация выполнения работ, координация действий исполнителей. Ему полностью подчинены все члены команды и все выделенные для этой цели ресурсы. В число проектных полномочий руководителя проекта входит ответственность за планирование проекта, за составление графика и ход выполнения работ, за расходование выделенных ресурсов, в том числе и за материальное поощрение работающих.

После завершения работ по проекту структура распадается, а персонал переходит в новую проектную структуру или возвращается на свою постоянную должность (при контрактной работе – увольняется).

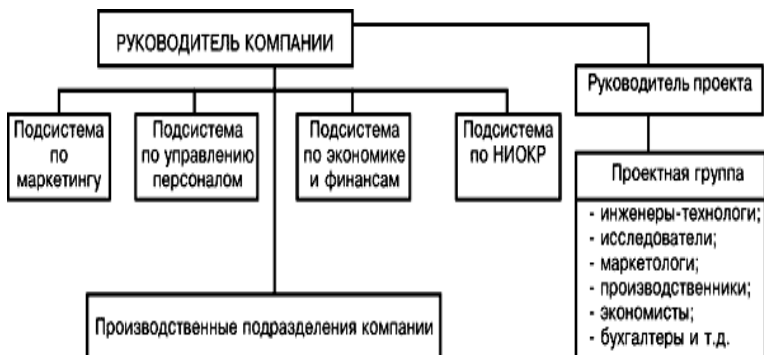


Рисунок 40. Одна из разновидностей проектных структур управления

Чисто проектные структуры, как правило, используются для решения каких-либо особенно крупномасштабных задач. В случае менее крупных проектов затраты на дублирование уже существующих в компании служб в проектной структуре управления становятся нерациональными. В таких относительно небольших проектах его руководитель может выступать в качестве консультанта высшего руководства фирмы. Или же кто-нибудь из высшего руководящего состава компании координирует реализацию проекта в рамках обычной линейно-функциональной структуры.

Достоинства проектной структуры:

- 1) интеграция различных видов деятельности компании в целях получения высококачественных результатов по определенному проекту;
- 2) комплексный подход к реализации проекта, решению проблемы;
- 3) концентрация всех усилий на решении одной задачи, при выполнении одного конкретного проекта;
- 4) большая гибкость проектных структур;

- 5) активизация деятельности руководителей проектов и исполнителей в результате формирования проектных групп;
- 6) усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект в целом, так и за его элементы.

Недостатки проектной структуры:

- 1) при наличии нескольких организационных проектов или программ **проектные структуры приводят к дроблению ресурсов и заметно усложняют поддержание и развитие производственного и научно-технического кадрового потенциала компании как единого целого;**
от руководителя проекта требуется не только управление всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учет значения проекта в сети проектов данной компании;
- 2) **формирование проектных групп, являющихся временными образованиями, лишает работников осознания своего места в компании;**
- 3) при использовании проектной структуры **возникают трудности с перспективным использованием специалистов в данной компании;**
- 4) **частичное дублирование функций.**

Матричная структура

Матричная структура отражает закрепление в организационном построении фирмы двух направлений руководства, двух организационных альтернатив.

- 1) **Вертикальное направление** – это управление функциональными и линейными структурными подразделениями компании.
- 2) **Горизонтальное направление** – это управление отдельными проектами, программами, продуктами, для реализации которых привлекаются человеческие и иные ресурсы различных подразделений компании.

Цель матричной структуры – проведение быстрых технологических изменений с эффективным использованием высококвалифицированной рабочей силы.

Первоначально матричная структура она была разработана в космической отрасли, применялась в электронной промышленности и в областях высоких технологий.

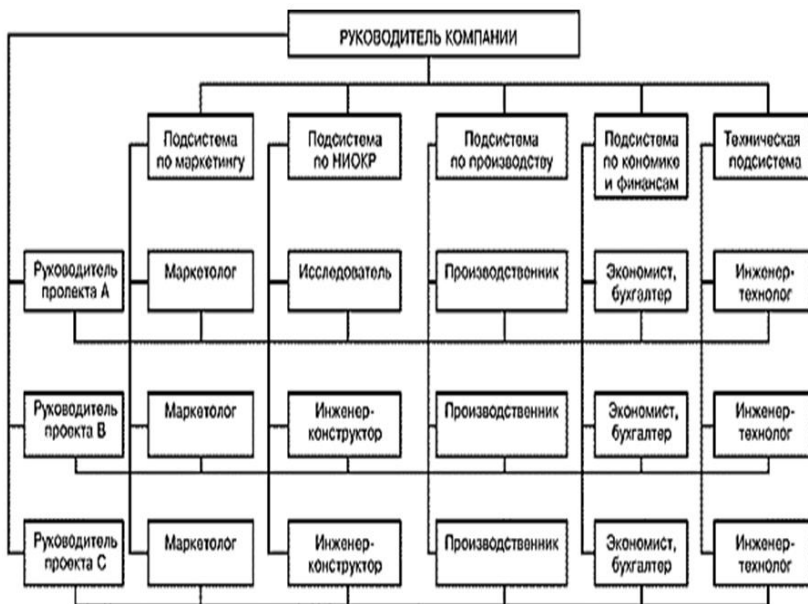


Рисунок 41. Матричная оргструктура

При такой структуре устанавливается разделение полномочий менеджеров, осуществляющих управление подразделениями, и менеджеров, руководящих выполнением проекта, и важнейшей задачей высшего руководящего состава компании в этих условиях становится поддержание баланса между двумя организационными альтернативами.

В связи с вышесказанным, отличительной чертой организационной структуры управления матричного типа является наличие у работников одновременно двух руководителей, обладающих равными правами.

С одной стороны, исполнитель подчиняется непосредственному руководителю функциональной службы, которая наделен необходимыми проектными полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с запланированными сроками, выделенными ресурсами и требуемым качеством.

Возникает система двойного подчинения, базирующаяся на сочетании двух принципов - функционального и проектного (продуктового).

Матричная структура чаще всего представляет собой наложение проектной структуры на постоянную для данной компании линейно-функциональную структуру управления.

Порой такого вида структура образуется в результате постепенной модификации дивизиональной структуры, она может быть результатом наложения функциональной структуры на дивизиональную.

Ее подход с продуктовым или функциональным. Образуется как бы двойная структура (матрица), представляющая собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения

исполнителей.

Основополагающим принципом в матричном подходе к построению организационных структур управления является не совершенствование организационных структур управления является не совершенствование деятельности отдельных структурных подразделений, а улучшение их взаимодействия в целях реализации того или иного проекта или эффективного решения определенной проблемы.

Это требование выполняется здесь за счет того, что в матричной структуре параллельно с функциональными и линейными подразделениями создаются специальные органы (проектные группы) для решения конкретных производственных задач. Эти проектные группы формируются за счет специалистов подразделений, находящихся на различных уровнях управленческой иерархии. Таким образом, главным принципом формирования матричной структуры является развитая сеть горизонтальных связей, многочисленные пересечения которых с вертикальной иерархией образуются за счет взаимодействия руководителей проектов с руководителями функциональных и линейных подразделений.

Матричные структуры управления могут быть двух видов. В первом случае руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных подразделений, которые подчиняются ему на временной основе и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется подчиненность этих исполнителей непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб. Во втором случае руководителю проекта могут

подчиняться временно только исполнители из соответствующих функциональных подразделений.

Руководители проектов в матричных структурах, также как и в рассмотренных выше проектных, обладают так называемыми проектными полномочиями. Причем эти полномочия могут выражаться в прямых противоположностях: от всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта до практически чисто консультационных полномочий. Выбор конкретного варианта определяется тем, какие права делегирует ему высшее руководство компании.

Руководители проектов в матричной структуре отвечают в целом за интеграцию всех видов деятельности и ресурсов, относящихся к данному проекту. Для того, чтобы они смогли добиться этого, все материальные и финансовые ресурсы по данному проекту передаются в их полное распоряжение. Руководители проектов сохраняют за собой право определять приоритетность и сроки решения той или иной задачи, в то время как руководители структурных подразделений могут лишь выбирать конкретного исполнителя и методику решения.

Достоинствами матричной структуры являются:

- 1) интеграция различных видов деятельности компании в рамках реализуемых проектов, программ;
- 2) получение высококачественных результатов по большому количеству проектов, программ, продуктов;
- 3) активизация деятельности руководителей и работников управленческого аппарата в результате формирования проектных (программных) команд, активно взаимодействующих с функциональными

- подразделениями, усиление взаимосвязи между ними;
- 4) вовлечение руководителей всех уровней и специалистов в сферу активной творческой деятельности по реализации организационных проектов и, прежде всего, по ускоренному техническому совершенствованию производства;
 - 5) сокращение нагрузки на руководителей высшего уровня управления путем передачи полномочий принятия решений на средний уровень, при этом сохраняется единство координации и контроля за ключевыми решениями на высшем уровне;
 - 6) усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект (программу) в целом, так и за его элементы;
 - 7) достижение большей гибкости и скоординированности работ, чем в других организационных структурах (линейно-функциональных и дивизиональных), т. е. лучшее и более быстрое реагирование на изменение внешней среды;
 - 8) преодоление внутриорганизационных барьеров, мешая при этом развитию функциональной специализации.

Недостатки матричной структуры:

- 1) сложность матричной структуры для практической реализации, для ее внедрения необходима длительная подготовка работников и соответствующая организационная культура;
- 2) структура сложна, громоздка и дорога не только во внедрении, но и в эксплуатации;
- 3) она является трудной и порой непонятной формой организации;

- 4) в связи с системой двойного подчинения подрывается принцип единоначалия, что часто приводит к конфликтам;
- 5) в рамках этой структуры порождается двусмысленность роли исполнителя и его руководителей, что создает напряжение в отношениях между членами трудового коллектива компании;
- 6) в рамках матричной структуры наблюдается тенденция к анархии, в условиях ее действия нечетко распределены права и ответственность между ее элементами;
- 7) для этой структуры характерна борьба за власть, т. к. в ее рамках четко не определены властные полномочия;
- 8) для данной структуры характерны высокие накладные расходы в связи с тем, что требуется больше средств для содержания большего количества руководителей, а также порой на разрешение конфликтных ситуаций;
- 9) мешает достижению высококачественных результатов двусмысленность и потеря ответственности;
- 10) при использовании матричной структуры возникают трудности с перспективным использованием специалистов в данной компании;
- 11) наблюдается частичное дублирование функций;
- 12) несвоевременность управленческих решений; как правило, характерно групповое принятие решений;
- 13) отмечается конформизм в принятии групповых решений;
- 14) нарушение традиционной системы взаимосвязей между подразделениями;

- 15) практически отсутствует полноценный контроль по уровням управления;
- 16) структура считается абсолютно неэффективной в кризисные периоды.

При этом следует отметить, что переход к матричным структурам, как правило, охватывает не всю компанию, а лишь какую-то часть.

Какую структура выбрать?

Можно выделить два подхода к построению и совершенствованию организационных структур.

Первый подход - от идеала:

- 1) разработка нормативной (идеальной) структуры;
- 2) сопоставление действующей структуры с идеальной и фиксация расхождений;
- 3) разработка мероприятий по приближению действующей структуры к идеалу.

Второй подход – от проблем:

- 1) описание действующей структуры;
- 2) ее оценка, с выявлением недостатков (проблем);
- 3) разработка мероприятий по решению выявленных проблем.

Следует сразу оговориться, что в обоих случаях на выходе мы получаем описание желаемого состояния организационной структуры, переход к которому тоже еще предстоит описать.

Раздел II. Национальная экономика, роль государства и права в развитии национального хозяйства

Тема 6. Национальная экономика

6.1. Национальная экономика: сущность и структура

Национальная экономика представляет собой все хозяйственные процессы, которые совершаются в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационных форм хозяйствования.

На современном этапе выделяют два типа национальной экономики — централизованную и децентрализованную. *Централизованная экономика* определяется как планово-административная экономика с жестким государственным регулированием всех общественных процессов; *децентрализованная экономика* — это рыночная экономика с вмешательством государства в социально-экономические процессы. Наиболее эффективная на современном этапе форма организации экономики — смешанная экономика, в ней рыночный механизм сочетается с государственным регулированием.

Структура национальной экономики представляет собой совокупность пропорций и отношений, которые характеризуют национальную экономику. Выделяют следующие два типа структур: — экономическую структуру, которая характеризует соотношение деятельности

домашних хозяйств, организаций (предприятий, фирм), отраслей, секторов и сфер хозяйства, соотношение национального и мирового хозяйства;

- структуры обрамления, которые характеризуют окружающую среду экономической деятельности. К ним относятся социальные, политические, демографические, институциональные структуры.

Экономическая структура национальной экономики является результатом общественного разделения труда; от нее зависит сбалансированность и устойчивое развитие национального хозяйства. Мнение многих экономистов сводится к тому, что экономическая структура включает структуру производственной деятельности (отраслевую), воспроизводственную, региональную и внешнеторговую структуры.

Структура производственной деятельности (отраслевая) включает самые крупные сферы, секторы, отрасли национальной экономики. Выделяют сферы материального и нематериального производства.

Сфера материального производства — это отрасли и виды хозяйственной деятельности, связанные с созданием материальных ценностей или являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения. Примерами являются такие отрасли, как промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, торговля, общественное питание и т. д.

Сфера нематериального производства объединяет отрасли и виды деятельности, направленные на удовлетворение потребностей

общества. К их числу можно отнести жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, здравоохранение, физическую культуру, образование, науку и научное обслуживание, кредитование, страхование и т. д.

Основанием деления национальной экономики на секторы могут служить однородные цели, одинаковые функции в экономическом процессе. Например, выделяют: 1) сектор, к которому относятся добывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство, рыболовство; 2) сектор отраслей обрабатывающей промышленности; 3) сферу услуг; 4) сектор наукоемких технологий, производства новой информации и знаний. Этот сектор более характерен для развитых стран.

Экономической закономерностью является снижение доли отраслей добывающей промышленности и быстрый рост сферы услуг, прежде всего это касается индустриально развитых стран. В этих странах на начало XXI в. около 80% экономически активного населения было занято в сфере услуг.

Крупные сферы и секторы национальной экономики имеют свою отраслевую структуру — пропорции и отношения между отраслями производственной деятельности. Отраслью является совокупность организаций и предприятий, для которых характерна общность сферы деятельности, выпускаемой продукции, технологии производства и профессиональных навыков работников.

Отраслевая структура изменяется прежде всего под влиянием НТР. Эти изменения в настоящее время выражаются в следующих тенденциях:

- 1) ускоренном развитии отраслей и производств, влияющих на технический прогресс во всех сферах; высокой динамике наукоемких отраслей;
- 2) снижении доли сырьевых, трудоемких, капиталоемких отраслей;
- 3) быстром росте сферы услуг.

Также в структуре национальной экономики важную роль играет соотношение между отраслями, производящими продукцию и обеспечивающими функционирование этих отраслей, т. е. инфраструктурой.

Выделяют производственную и непроизводственную инфраструктуру. Такие отрасли, как энергоснабжение, водоснабжение, газоснабжение, автомобильные и железные дороги, складское хозяйство, природоохранные сооружения и др., относятся к *производственной инфраструктуре*. Они обслуживают материальное производство.

Непроизводственная инфраструктура включает отрасли, обслуживающие население: воспроизводство рабочей силы, создание условий жизнедеятельности людей.

Развитие отраслей инфраструктуры является исключительно важным, так как влияет на эффективность общественного производства и его технический уровень.

В тесной взаимосвязи со структурой производственной деятельности находится *воспроизводственная структура национальной экономики*.

В воспроизводственной структуре главным является соотношение между накоплением и

потреблением в национальном доходе. Накопление — это инвестиции в увеличение выпуска продукции. Оно является важнейшим условием общественного прогресса, так как без накопления невозможно расширенное воспроизводство продукции на основе модернизации и строительства новых наукоемких производств. Однако, увеличивая накопление, общество ограничивает потребление, что ведет к снижению уровня жизни людей, сокращению покупательского спроса, сжатию товарооборота. Соотношение между накоплением и потреблением должно быть оптимальным с точки зрения соблюдения баланса в социально-экономических интересах общества. Но надо иметь в виду, что длительное сокращение инвестиций может отрицательно повлиять на развитие национальной экономики в целом и потребление в частности.

В разных странах наблюдаются значительные различия в доли накопления национального дохода. В индустриально развитых странах валовое накопление составляет около 20% национального дохода. Важную роль в накоплении этих стран играет государство, которое использует средства государственного бюджета для развития фундаментальной науки, отраслей инфраструктуры, а также делает инвестиции в человеческий капитал.

Размеры накопления в развивающихся странах сдерживаются относительно небольшой величиной национального дохода, тем самым увеличивая существующий разрыв между развивающимися и развитыми странами по уровню социально-экономического развития.

Еще одна разновидность экономической структуры — это *региональная структура*. Она

представляет собой совокупность пропорций, которые отражают размещение производительных сил по регионам. Региональная структура основана на территориальном разделении труда внутри отдельной страны и определяется долей регионов в объеме произведенного общественного продукта.

Оптимальная региональная структура должна формировать такие экономические связи в национальной экономике, которые бы соответствовали территориальному размещению производительных сил и обеспечивали наибольшую эффективность производства.

Региональная политика в России направлена на выравнивание социально-экономического развития различных регионов и обеспечение достойного уровня жизни в каждом из них.

Структура национальной экономики отражается в ее *внешнеторговой структуре*. Она определяется соотношением различных товарных групп в экспорте и импорте. Для развитых стран, например, характерен высокий удельный вес экспорта промышленной продукции, особенно высокотехнологической и наукоемкой. В большинстве развивающихся стран большую долю экспорта занимают сырьевые товары, энергоносители, продукты экологически вредных производств. В то же время эти государства вынуждены активно закупать оборудование, машины, транспортные средства.

По структуре экспорта Россия близка к развивающимся странам. Из России экспортируются в основном нефть, природный газ, металлы, минеральные продукты, продукция химической промышленности, драгоценные камни и изделия из

них. В импортируемых товарах преобладают оборудование, машины, транспортные средства, обувь, текстильные изделия.

Особенность той или иной национальной экономики заключается не в специфических для нее формах структур, а в способе, которым осуществляется комбинация указанных форм, и преобладающей роли, которую играют некоторые из них в развитии общественного производства.

Национальная экономика — это не просто совокупность предприятий, отраслей, сфер хозяйствования, а самовоспроизводящаяся система. Перестать потреблять и производить общество не может, поэтому общественное производство рассматривается как непрерывно возобновляющийся процесс, а именно как воспроизводство, которое осуществляется субъектами экономики. Отсюда *национальную экономику* можно определить как экономическую деятельность всех хозяйственных субъектов в масштабе страны, направленную на постоянное удовлетворение потребностей членов общества.

Причем надо учитывать, что национальная экономика — это сложная хозяйственная система, которая развивается в соответствии со своими специфическими закономерностями.

В национальном хозяйстве различают следующие экономические субъекты:

- 1) *сектор домашних хозяйств*, представленный домашними хозяйствами, являющимися частными собственниками факторов производства и предлагающих их другим секторам. Например, за счет продажи труда

домашние хозяйства получают свой доход, распределяя его на потребление и сбережение;

- 2) *предпринимательский сектор*, являющийся совокупностью фирм, владеющих предприятиями и осуществляющих в них хозяйственную деятельность. Они покупают факторы производства, производят товары и услуги, осуществляют инвестирование для поддержания производственной базы;
- 3) *государственный сектор*, в который входят все государственные институты и учреждения. Государство занимается производством общественных товаров, взимает налоги, выплачивает пенсии и пособия домашним хозяйствам, выдает субсидии предприятиям, осуществляет денежно-кредитную политику через управление денежной, кредитной и банковской системами и др.;
- 4) *внешнеэкономический сектор*, включающий экономические субъекты за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты. В современных условиях все страны в большей или меньшей степени участвуют в мировой экономике, многие из них ведут открытую экономическую политику. Воздействие внешнеэкономического сектора на национальную экономику осуществляется путем взаимного обмена товарами и услугами, капиталом, рабочей силой, национальными валютами и т. д.

6.2. Хозяйственная деятельность в национальной экономике

Экономика в целом представляет собой сложный механизм, в котором хозяйствующие субъекты интегрированы в кругооборот материальных и денежных средств. В масштабе нации взаимосвязаны отдельные отрасли и регионы, производители и потребители, ресурсы, спрос на товары и их предложение. Наличие тесных взаимосвязей и между экономическими процессами, и экономическими субъектами внутри страны обуславливает существование сложной хозяйственной системы, получившей название «национальная экономика».

Как единое целое хозяйственная система общества может быть представлена моделью экономического оборота ресурсов, продукта и дохода:



Рисунок 42. Модель экономического оборота

Исходным пунктом экономического оборота являются домохозяйства. Они поставляют предприятиям ресурсы: землю, труд, капитал, предпринимательские способности. Одновременно

домохозяйства выступают конечной целью экономического оборота: они потребляют произведенные блага.

Домохозяйства платят государству налоги и получают от государства заработную плату, трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, субсидии), финансирование общественных благ и услуг.

Предприятия осуществляют, с одной стороны, производственное потребление экономических ресурсов, а с другой стороны осуществляют предложение, т.е. в процессе производства создают товары и услуги для домохозяйств. Расходы предприятий на приобретение ресурсов представляют собой издержки предприятий, но одновременно они же образуют потоки заработной платы, ренты, процента и прибыли в домохозяйства, которые поставляют ресурсы. Предприятия также платят налоги государству, а от государства получают субсидии.

Предприятия и домохозяйства выступают на обоих основных рынках (рынок ресурсов и рынок продуктов), но в каждом случае на противоположных сторонах. На ресурсном рынке предприятия выступают как покупатели (на стороне спроса), а домохозяйства, как владельцы и поставщики ресурсов, выступают продавцами (на стороне предложения). На рынке продуктов роли меняются: домохозяйства становятся покупателями (на стороне спроса), а предприятия – продавцами (на стороне предложения).

Все хозяйственные операции, одинаковые по своей сути, объединяются в макро-потоки: поток

товаров и услуг - в материальный поток, а поток доходов и расходов - в денежный поток. На схеме видно, что направления движения этих потоков противоположны: материальный поток – против часовой стрелки, денежный – по часовой стрелке.

При этом одинаковые хозяйственные единицы объединяются в макро-группы: хозяйствующие субъекты (государство, предприятие, домохозяйство, заграница).

Таким образом, национальная экономика представляет собой систему взаимообусловленных прямых и обратных связей между ее элементами. Их постоянное повторение составляет содержание общественного воспроизводства. Чтобы воспроизводственный процесс шел нормально, в экономике поддерживаются определенные хозяйственные пропорции: между производством и потреблением, потреблением и накоплением, внутриотраслевые и межотраслевые пропорции, межгосударственные пропорции.

Функционирование национальной экономики является предметом макроэкономики.

Макроэкономика – это раздел экономической теории, который изучает результаты и последствия совместной экономической деятельности всех субъектов национального хозяйства одновременно, изучает крупномасштабные экономические проблемы.

В макроэкономике преобладают количественные методы исследования.

Хозяйственные процессы рассматриваются в обобщенном виде, так, как если бы экономика состояла из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, которая производит один товар. При этом экономическая деятельность характеризуется совокупными (агрегированными) показателями, такими как:

- 1) совокупный спрос,
- 2) совокупное предложение,
- 3) совокупная занятость,
- 4) совокупные расходы,
- 5) национальный доход,
- 6) темп инфляции,
- 7) темп экономического роста и т.д.

6.3. Основные макроэкономические показатели

Макроэкономические показатели характеризуют общее развитие национального хозяйства и объемы его производства. Практическое исчисление важнейших макроэкономических показателей осуществляется посредством системы национальных счетов (СНС).

СНС содержит *три основных показателя совокупного выпуска продукции* (объема производства):

- валовой национальный продукт (ВНП);
- валовой внутренний продукт (ВВП);
- чистый национальный продукт (ЧНП)

СНС содержит *три показателя совокупного дохода*:

- национальный доход (НД);
- личный доход (ЛД);

- располагаемый личный доход (РЛД).

Макроэкономические показатели совокупного выпуска продукции:

1. Валовой национальный продукт (ВНП) – это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами данной страны как в пределах национальной территории, так и за границей (обычно за год). До начала 80-х годов ВНП был основным показателем, характеризующим совокупный объем производства. Однако в современных условиях в связи с интернационализацией хозяйственных связей, когда национальные факторы производства каждой страны используются во многих других странах мира, что затрудняет подсчет ВНП, основным показателем совокупного объема выпуска национальной экономики стал валовой внутренний продукт (ВВП).

2. Валовой внутренний продукт (ВВП) – это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год внутри страны, независимо от национальной принадлежности предприятий.

Особенности подсчета ВВП:

- ВВП измеряет совокупный объем производства не в натуральном, а в денежном выражении (иначе невозможно сложить дублински с автомобилями);
- В ВВП включаются все вновь произведенные за год товары и услуги и исключаются товары, проданные в этом году, но произведенные в прошлом периоде. В расчёт ВВП не включается: труд на себя, безвозмездный труд, теневая экономика;

- при расчёте ВВП учитывается конечная продукция. Конечный продукт – это товары, приобретенные для конечного потребления. Продукты, которые покупаются для дальнейшей переработки, называются промежуточным продуктом (пшеница – промежуточный продукт, хлеб – конечный продукт).
- Чтобы избежать учета одной и той же продукции несколько раз, в составе ВВП промежуточный продукт не учитывается. Повторный счет привел бы к искусственному завышению объема ВВП.
- При определении ВВП критерием выступает **фактор национальной принадлежности** (произведено внутри страны). Это важно для того, чтобы понять отличие показателя ВВП от ВВП. ВВП учитывает стоимость продукции, произведенной гражданином нашей страны и за рубежом. На практике отличие ВВП от ВВП не превышает 1%.
- ВВП подсчитывается с учетом рыночной стоимости товаров и услуг. Рыночная стоимость предполагает суммирование цен. Однако цены меняются и возможно искажение при сравнении объемов ВВП за разные годы.

Например, если ВВП возрос в 2 раза, это может быть результатом роста производства и результатом двойного подорожания товаров. Следовательно, необходим расчет ВВП, очищенного от колебания цен.

ВВП, рассчитанный в текущих ценах, называется *номинальным ВВП*.

ВВП, скорректированный с учетом инфляции или дефляции, называется, *реальным ВВП*.

При сравнении ВВП двух периодов расчет реального ВВП происходит в два этапа:

1. На I этапе подсчитывается индекс цен

$$\text{Индекс цен (Дефлятор)} = \frac{\text{Цена рыночной корзины 2010 г.}}{\text{Цена рыночной корзины базисного года 2008 г.}} \times 100$$

II. На II этапе рассчитывается реальный ВВП с учетом индекса цен

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП 2010 г. (в текущих ценах)}}{\text{Индекс цен (с сотыми долями)}}$$

В результате такого расчета итоги производства страны за разные периоды можно сравнивать в сопоставимых ценах (в ценах базового года).

Существуют три метода исчисления ВВП:

- 1) по расходам (метод конечного использования);
- 2) по доходам (распределительный метод);
- 3) по добавленной стоимости (производственный метод).

1). Расчет ВВП «по расходам» предполагает суммирование всех расходов на покупку товаров, произведенных за год:

потребительские расходы (С) + расходы фирм (инвестиционные расходы i) + расходы государства

(государственные закупки – G); + расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт - X = экспорт - импорт).

$$C + I + G + X$$

2). Расчет *ВВП* «по доходам» – учитывает сумму доходов владельцев факторов производства, а также платежи, не включенные в доход: зарплата + процент + рента + предпринимательская прибыль + амортизационные отчисления + косвенные налоги на предприятия.

Оба метода считаются равноценными и дают одинаковый результат *ВВП*, поскольку объем совокупных расходов равен объему совокупных денежных доходов.

3). Расчет *ВВП* «по добавленной стоимости» (производственный метод). Добавленная стоимость определяется как разница между выручкой от продажи продукции и расходами на вещественные факторы производства. То есть, зачисляется вся вновь созданная стоимость, к которой прибавляется амортизация.

3. Третьим показателем совокупного выпуска продукции является – чистый национальный продукт - ЧНП. В чистый национальный продукт в отличие от *ВВП* не включается величина амортизации.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$$

Показатели совокупного дохода:

НД – национальный доход – показатель доходов собственников факторов производства. **НД не**

включает доходы государства, полученные в виде косвенных налогов.

$НД = ЧНП$ – косвенные налоги на бизнес

$ЛД$ – личный доход, который получает население на цели личного потребления до уплаты налогов.

$ЛД = НД$ – прямые налоги на прибыль предприятий – сбережения предприятий (нераспределенная прибыль) – социальное страхование + трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия).

$РД$ – располагаемый доход – это доход, которым распоряжается индивид по своему усмотрению после уплаты налогов (на потребление, на сбережения).

$РД = ЛД$ – индивидуальные налоги

Национальное богатство – это совокупность материальных благ, накопленных за всю историю существования государства. В состав национального богатства включаются основные и оборотные производственные фонды, непроизводственные фонды (жилой фонд, исторические памятники), личное имущество населения, природные ресурсы, потенциал здоровья нации, интеллектуальный потенциал (образование, объем научных знаний), уровень культуры населения.

Национальное богатство представляет собой все то, что накоплено обществом за весь период его существования и чем оно располагает на данный момент для своей жизнедеятельности.

Структура национального богатства представлена тремя группами его элементов.

К первой группе относятся природные ресурсы:

- земельные площади с их почвенным слоем;
- энергетические ресурсы, (нефть, газ, уголь, урановое топливо, гидроресурсы);
- лесные массивы с их флорой и фауной;
- рудные и нерудные ископаемые, являющиеся сырьем для промышленности;
- морские пространства с их богатством (ВБР) и транспортными возможностями.

Вторая группа элементов национального богатства включает созданные и накопленные трудом людей средства производства и предметы потребления, находящиеся как в общественном, так и личном пользовании.

К третьей группе относятся накопленные знания и способности к труду членов общества или так называемая интеллектуальная собственность.

В 1972 году американские профессора У. Нордхауз и Дж. Тобин предложили показатель чистого экономического благосостояния.

Чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ) (Net economic welfare) – это макроэкономический показатель, учитывающий изменение общественного благосостояния под влиянием факторов, не отражающихся в показателе ВВП. К таким факторам можно отнести

- общую деловую активность,
- добровольный труд,

- помощь соседям,
- благотворительная деятельность,
- деятельность в сфере теневой экономики,
- наличие свободного времени,
- досуг,
- загрязнение окружающей среды и т.д.

При исчислении ЧЭБ учитывается стоимость нерыночной деятельности, производство общественных благ, оценка досуга, негативное влияние отрицательных факторов экономического роста.

ЧЭБ = ВВП – отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние (загрязнение среды, криминал: наркобизнес, грабеж, коррупция) + денежная оценка нерыночной деятельности (домохозяйство, работа в личном подсобном хозяйстве, помощь родственникам) + денежная оценка свободного времени и оценка здоровья.

Неравномерность распределения совокупного дохода в обществе

ВВП на душу населения служит показателем национального благосостояния. В рыночной экономике существует проблема неравенства доходов по группам населения, что можно проиллюстрировать с помощью кривой Лоренца.

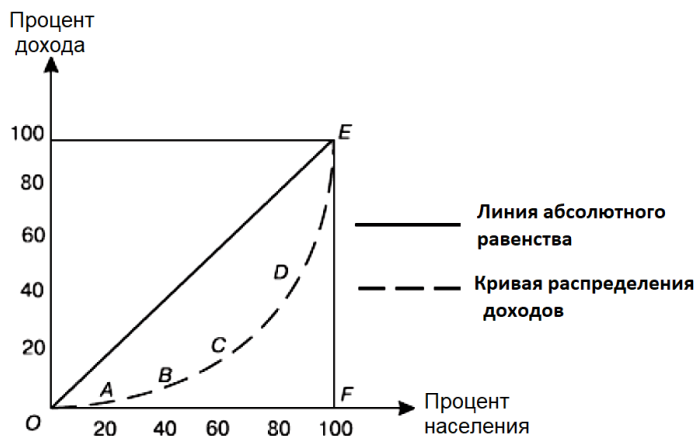


Рисунок 43. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца графически изображает неравномерность распределения совокупного дохода в обществе (рисунок 43). Биссектриса OE отражает абсолютное равенство распределения всего дохода. Равное распределение – это когда 20% населения получает 20% всего дохода, 40% – 40% всего дохода и т.д. В действительности и 20%, и 40%, и 60% населения не получают никаких доходов, за исключением одного единственного, последнего в ряду OF человека, который присваивает 100% всего дохода.

В действительности фактические доходы соответствуют ломаной линии OABCDE – кривой Лоренца. Чем больше отклоняется кривая Лоренца от линии OE равного распределения, тем больше неравенство в распределении доходов.

Степень дифференциации в распределении доходов определяется с помощью коэффициента

Джини, который рассчитывается путем деления площади OABCDE на площадь треугольника OFE. Чем больше величина этого коэффициента, тем больше отклоняется фактическое распределение доходов от абсолютного равенства.

Платежный баланс страны

В условиях международной интеграции и глобализации любая национальная экономика проводит активную внешнеэкономическую деятельность, результаты которой фиксируются в платежном балансе страны. **Платежный баланс** – систематизированная статистическая запись всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром за определенный период времени (год, квартал, месяц). По российскому законодательству резидентами являются граждане РФ, проживающие на ее территории или временно за рубежом, юридические лица или предприятия без образования юридического лица, созданные в соответствии с законодательством РФ, с местонахождением в РФ, дипломатические и иные официальные представительства РФ, находящиеся за рубежом.

Платежный баланс представляет собой соотношение между суммой денежных поступлений в национальную экономику из-за границы и суммой платежей данной страны за границу. Превышение поступлений над платежами составляет активное сальдо платежного баланса, обратное соотношение характеризует пассивное сальдо (дефицит) платежного

баланса.

Платежный баланс включает фактически произведенные за определенный период платежи и не включает непогашенные требования и обязательства. Состояние платежного баланса страны предопределяется соотношением между экспортом и импортом, т.е. торговым балансом.

Платежный баланс охватывает не только платежи, но и другие операции (таблица 10).

Таблица 10 – Примерная структура платежного баланса

Кредит	Дебет
а) экспорт гражданских товаров	в) импорт гражданских товаров
б) экспорт военной продукции	г) импорт военной продукции
торговый баланс = а + б – в – г	
д) экспорт услуг	е) импорт услуг
	ж) нетто-переводы за границу (дары)
баланс текущих операций = торговый баланс + д – е – ж	
з) займы у нерезидентов	и) частные кредиты нерезидентам
общий баланс = текущий платежный баланс + з – и	
к) займы у иностранных правительств	л) увеличение государственных резервов
Общий кредит	Общий дебет

Кредит представляет собой отток стоимостей за границу, который должен быть компенсирован последующий их приток в национальную экономику.

Дебет – это приток стоимостей в страну, который впоследствии должен быть оплачен резидентами.

Торговый баланс характеризует соотношение между ввозимыми и вывозимыми товарами за определенный период времени, т.е. сальдо торговых потоков.

Баланс текущих операций включает сальдо торгового баланса, данные об экспорте и импорте услуг, об односторонних трансфертах – пенсиях, денежных переводах за границу, подарках и пр.

Баланс движения капитала учитывает прямые и портфельные инвестиции, прочий долгосрочный капитал, краткосрочный капитал и т.д.

Названные разновидности баланса объединяет итоговый платежный баланс.

Государственное регулирование платежного баланса осуществляется на основе ряда теорий платежного баланса, к которым относятся: теория автоматического платежного баланса Д. Юма, неоклассический эластичионный подход Дж. Робинсон и А. Лернера, абсорбционный подход Дж. Мида и Я. Тинбергена, монетаристская концепция и др.

Методы государственного регулирования платежного баланса включают прямой контроль, дефляцию, изменение обменного курса.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключаются различия функциональной, отраслевой и секторальной структур национальной экономики?
2. Какой элемент национального богатства наиболее значим в России?
3. В чем состоит отличие номинальных макроэкономических показателей от реальных?
4. Какими способами правительство участвует в макроэкономическом кругообороте?
5. Чем отличаются конечная и промежуточная продукция?
6. Что такое валовой внутренний продукт, и какими методами он определяется?
7. Как связаны ВВП и национальный доход?
8. Чем отличаются номинальные и реальные величины?
9. Как соотносятся индекс потребительских цен и дефлятор ВВП?
10. Из каких разделов состоит межотраслевой баланс?
11. Как соотносятся итоги этих разделов?
12. Какова взаимозависимость фаз общественного воспроизводства?
13. Что является предметом изучения макроэкономики?
14. Назовите три основных показателя совокупного выпуска продукции.
15. Назовите три показателя совокупного дохода.
16. Как рассчитывают ВВП, очищенный от колебания цен.
17. Назовите особенности подсчета ВВП.

Тема 7. Государственное регулирование экономики

7.1. Государственное антициклическое регулирование экономики(экономический рост)

Увеличение валового внутреннего продукта, чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода происходит в результате экономического роста.

Экономический рост – это увеличение способности национального хозяйства производить продукт, удовлетворяющий потребности людей. Ключевым фактором экономического роста являются инвестиции, которые должны превышать амортизационные отчисления.

Экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными способами:

- а) как увеличение реального валового внутреннего продукта или чистого внутреннего продукта за определенный период;
- б) как увеличение валового внутреннего продукта или чистого внутреннего продукта на душу населения за определенный период.

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами роста в процентах.

Экономический рост является важнейшей целью общества по следующим причинам:

- на основе его можно достичь экономического и социального прогресса; критерием экономического прогресса служит увеличение прибавочного продукта как источника развития экономики,

расширения производства, развития науки и культуры, а высшим критерием социального прогресса является развитие человека как личности, уровень удовлетворения его материальных и духовных потребностей;

- экономический рост позволяет прогнозировать перспективы развития общества;
- экономический рост создает условия для решения проблемы ограниченности ресурсов;
- растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности общества и решать социально-экономические проблемы;
- одновременно экономический рост позволяет осуществлять новые программы по борьбе с загрязнением окружающей среды без сокращения производства общественных благ;
- в целом экономический рост является показателем экономической мощи страны, центральной задачей всех государств.

Для производства товаров и услуг в рыночной экономике необходимы в самом общем виде три фактора производства: рабочая сила, капитал и природные ресурсы. В результате совокупный продукт выступает как функция затрат труда, капитала и природных ресурсов.

Объем производства продукции может иметь определенное отношение:

- к затратам живого труда
(производительность труда),

- величине используемого капитала (производительность капитала),
- затратам природных ресурсов (ресурсоемкость продукции).

Существует определенная связь и между этими отдельными факторами производства (например, между трудом и капиталом), также влияющая на объём производства.

Следовательно, объем производства зависит от величины каждого из факторов производства, а рост объема производства – от роста затрат на факторы производства. Однако объем производства может расти в большей степени, чем общие затраты на факторы производства. Это значит, что на экономический рост влияет еще один фактор – научно-технический прогресс, отражающий состояние и изменение технологий производства.

Типы экономического роста. Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства. Это значит, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технической основе.

Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов. К ним относятся рост

числа работников, увеличение капиталовложений, рост объема потребляемого сырья.

Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства.

Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема производства за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относятся повышение квалификации работников, режим экономии, научно-технический прогресс, совершенствование технологии и организации труда и производства, повышение качества продукции.

В действительности нет чистого экстенсивного и чистого интенсивного типов экономического роста. Они сосуществуют рядом, воздействие экстенсивных и интенсивных факторов на экономический рост жестко переплетено. Для рыночной экономики характерны периоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста.

Современное рыночное хозяйство характеризуется переходом к новому качеству экономического роста.

Новое качество экономического роста отличается:

- во-первых, исключительно интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса, применения

ресурсосберегающих технологий;

- во-вторых, вещественное наполнение прироста производства состоит в основном из продукции тех отраслей, которые определяют технологический прогресс и обслуживают потребности человека;
- в-третьих, экономический рост сопровождается установлением границ, за пределами которых экономическое развитие признается социально опасным; введение ограничителей диктуется необходимостью сохранения среды обитания человека и невозпроизводимых ресурсов.

Сегодня нет страны, где бы все три условия соблюдались в полной мере. Дело в том, что к новому качеству экономического роста толкают экономику развитых стран рыночные стимулы, законы рыночного хозяйствования. Но одна рыночная система не справляется с проблемами, порожденными технологической революцией. Помочь ей в этом должно государство. Эффективность государственной экономической политики зависит от того, насколько она отвечает требованиям научно-технического прогресса. Однако в целом для мирового хозяйства характерна тенденция к новому качеству экономического роста.

Для рыночной экономики, как отмечалось, характерны периоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста. В основе такого чередования лежит прежде всего цикличность экономического движения.

Цикличность экономического развития – это непрерывные колебания рыночной экономики, когда

рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности – понижением (рис. 2). Цикличность характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Периоды повышения экономической активности характеризуются преимущественно экстенсивным развитием, а периоды понижения экономической активности – началом преимущественно интенсивного развития. Следовательно, цикл является постоянной динамической характеристикой рыночной экономики, без него нет развития экономики.

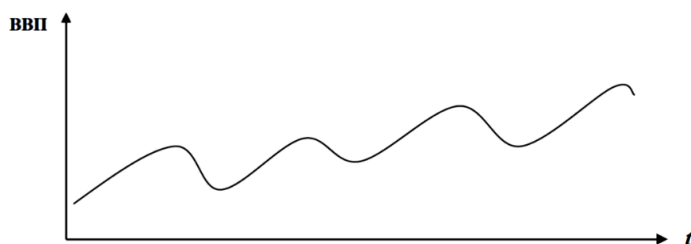


Рисунок 44. Цикличность экономического развития

Экономический цикл – это форма движения и развития рыночной экономики.

В экономической литературе циклы различной продолжительности получили названия по имени их исследователей:

- циклы продолжительностью 3–4 года именуются циклами Китчина;
- 10-летние циклы – циклы Жугляра или циклы

Маркса;

- 15–20-летние циклы – циклы Кузнеца;
- 40–60-летние циклы – циклы Кондратьева.

Основу экономического цикла составляют периодически возникающие экономические кризисы. Движение производства от одного экономического кризиса до начала другого и называется экономическим циклом.

Экономический цикл включает четыре фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем. Главную фазу экономического цикла составляет кризис. В нем заключены основные черты цикла. С ним кончается один период развития и начинается новый. Без кризиса не было бы цикла, а периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.

Каждый кризис созревает в фазах оживления и подъема. Это фазы устойчивого расширения производства. В этот период увеличиваются доходы населения и растет совокупный потребительский спрос. Рост потребительского спроса побуждает предпринимателей расширять производственные мощности и увеличивать капиталовложения. Следовательно, растет спрос на средства производства.

Увеличение общего совокупного спроса начинает опережать темпы роста общественного производства. Кругообороты индивидуальных капиталов протекают беспрепятственно, снижается острота конкурентной борьбы. В связи с этим уменьшаются стимулы новых внедрений, обновления производства. Воспроизводство

протекает на преимущественно экстенсивной основе. Такое развитие продолжается до тех пор, пока темпы роста производства не начинают опережать темпы роста платежеспособного спроса. Когда это происходит, то наступает перепроизводство товаров, а вместе с ним и экономический кризис. Экономически кризис обнаруживает перенакопление капитала, которое выступает в следующих формах:

- перепроизводство товарного капитала (рост нереализованной продукции);
- перенакопление производительного капитала (увеличение недогрузки
- производственных мощностей, рост безработицы);
- перенакопление денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство).

Общим результатом перенакопления капитала становятся рост издержек производства, падение цен и, следовательно, прибыли.

Однако экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую («очистительную») функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства и увеличению прибыли, усиливается конкуренция.

Экономический кризис приводит к моральному износу средств производства, неспособных обеспечить прибыльное функционирование капитала. Он же создает стимулы для обновления капитала на новой технической основе. Поэтому кризис дает начало

преимущественно интенсивному развитию экономики. С ним кончается предыдущий период развития и начинается следующий.

Кризис – это важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики. Однако переход к расширению производства и к его обновлению не может произойти в один момент. В связи с этим на смену кризису приходит фаза депрессии. В кризисе создаются условия для интенсификации экономики. В ходе депрессии эти условия закрепляются, и начинается период интенсивного развития, который охватывает всю следующую фазу – оживление. В конце фазы оживления стимулы обновления исчерпывают себя. И следующая фаза цикла – подъем – снова начинает экстенсивное развитие.

Таким образом, цикличность как форма движения рыночной экономики имеет своим эпицентром кризис, в котором обнаруживаются и предел, и импульс роста экономики.

Вызывая массовый моральный износ основного капитала, кризис расчищает путь для массовых инвестиций, причем на новом техническом уровне. Следовательно, моральный износ техники и динамика научно-технического прогресса превращают обновление основного капитала в синхронное в масштабах всей экономики.

А изменчивость конъюнктуры придает массовому обновлению основного капитала дополнительную неравномерность. Отсюда непрерывные колебания

деловой активности, чередование преимущественно экстенсивного (фаза подъема) и преимущественно интенсивного (после кризиса) типов экономического роста.

Реальный циклический процесс предстает сложным явлением, обусловленным оборотом основного капитала, научно-техническим прогрессом, динамикой конъюнктуры.

Антициклическое регулирование, нередко обозначаемое в экономической науке как политика краткосрочной стабилизации, или дискреционная экономическая политика, или политика тонкой настройки, есть комплекс государственных мероприятий, которые проводятся в направлении, противоположном проявившимся в данный момент колебаниям экономической конъюнктуры. Главной целью такого регулирования является достижение стабильного, сбалансированного, равномерно распределенного по волне цикла. В случае достижения этой цели национальная экономика всякий раз в максимально возможной степени приближается к потенциальному уровню ВВП и полной занятости населения, а темпы инфляции (дефляции) оказываются стабильно низкими.

Любое современное государство имеет немалые возможности для достижения указанной цели, поскольку в его распоряжении находятся государственный бюджет, денежная масса и возможность прогнозирования предстоящих перепадов экономической конъюнктуры. Используя эти и

некоторые другие инструменты в качестве неких контрдействий по отношению к уровню деловой активности, фискальные и монетарные власти способны противодействовать нежелательным изменениям конъюнктуры, связанным с всплеском инфляции и безработицы, изменить амплитуду, продолжительность, соотношение фаз цикла. В результате государственного воздействия возможны даже выпадение из цикла некоторых его фаз, непоследовательность их смены с точки зрения чистой теории. «Предсказанный кризис, – отмечают Л. Григорьев и А. Иващенко, – должен быть либо заранее предотвращен, либо сдвинут во времени и трансформирован по форме, что обычно и происходит. С этой точки зрения мерой качества теории цикла применительно к антициклической политике должно быть количество произошедших кризисов». Качество антициклического регулирования, добавим, определяется также масштабами не допущенной в стране инфляции, которая вследствие достоверности предсказаний ее вероятных темпов оказалась не просто перенесенной в будущее, отложенной, а именно искорененной в самих глубинах ее многочисленных причин.

Сглаживание циклических колебаний экономики достигается с помощью регулярного чередования политики экспансии, проводимой в условиях нисходящей и низкой конъюнктуры, и политики рестрикции, используемой государством в период восходящей и высокой конъюнктуры.

При достижении целей антициклического

регулирования государство использует инструменты фискальной (бюджетно-налоговой) и монетарной (денежно-кредитной) политики. Накопленный к настоящему времени мировой опыт доказывает, что в стадии рецессии несравненно большей эффективностью регулирования обладает бюджетно-налоговая политика (и правительство как ее ведущий субъект), а при подъеме роль первой скрипки закономерно переходит к политике денежно-кредитной (и центральному банку как органу, реализующему ее цели). Правда, решающую роль центральный банк играет лишь в случае превалирования монетарных факторов в структуре инфляционного процесса. Но если в стране преобладает не инфляция спроса, а инфляция предложения, то ведущим субъектом антиинфляционного регулирования закономерно становится антимонопольное ведомство. Немаловажную роль при этом играют и фискальные органы, однако направленность их налоговых действий должна быть не рестриктивной, а, напротив, экспансионистской.

Рассмотрим инструменты, которые применяются в фазах спада и депрессии:

1. Сокращение налогов (или отдаление во времени момента их уплаты), которое приводит к наращиванию склонности к потреблению, стимулированию потребительского и инвестиционного спроса домохозяйств и компаний.
2. Увеличение государственных расходов как инвестиционной, так и социальной

направленности, порождающих
мультипликативный эффект.

Разумеется, речь идет не об абсолютном увеличении правительственных закупок (для чего в обстановке рецессии может просто не хватить средств государственного бюджета), а скорее лишь об относительном повышении их доли в структуре ВВП. В результате проведения указанных бюджетно-налоговых мероприятий в условиях неблагоприятной конъюнктуры происходит увеличение бюджетного дефицита: в жертву экономическому равновесию приносится равновесие бюджетное. Это, в свою очередь, неизбежно приводит либо к наращиванию государственного долга (при задействовании долгового способа финансирования дефицита бюджета), либо к ускорению инфляции (при использовании денежного способа). Тем не менее вызванное подобными экспансионистскими действиями стимулирование совокупного спроса, затем рост ВВП, а также занятости населения способны в дальнейшем заметно ослабить остроту не только экономических, но и финансовых проблем.

Пропорция, в которой ресурсы государственного регулирования направляются в фазе кризиса на поддержку потребительского и инвестиционного спроса, зависит в первую очередь от самой глубины кризисного спада производства. Чем глубже последний, тем более значимым становится восстановление спроса потребителей и тем важнее накачивание совокупного спроса по сравнению с совокупным предложением. Конечно, поддерживая производителей в ущерб

конечным потребителям, финансовые власти тоже стимулируют спрос, коль скоро немалая часть финансовых средств, выделяемых, скажем, АвтоВАЗу, оказывается в руках занятых здесь работников. Однако на фондоемких предприятиях тяжелой промышленности доля подобных средств заведомо невелика. Значит, в состоянии рецессии эффективность антикризисного регулирования закономерно нарастает по мере концентрации бюджетных ресурсов в тех звеньях народнохозяйственного организма, которые отличаются повышенной трудоемкостью. А таковыми, бесспорно, являются конечные (а не промежуточные) отрасли, которые к тому же в случае государственной поддержки запускают в национальную экономику мощный мультипликативный эффект.

Денежно-кредитная экспансия. Оживление конъюнктуры достигается путем притока в экономику дополнительной денежной массы, или, как принято говорить сегодня, «количественного смягчения» монетарной политики. Подобные действия центрального банка, конечно же, таят в себе определенную угрозу ценовой стабильности, стимулируя инфляционный процесс. Однако, поскольку национальное хозяйство в этот период находится на кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения или в самом начале отрезка промежуточного, существенное расширение совокупного спроса, вызванное денежной накачкой экономики, в несравненно большей степени приводит к росту объема совокупного выпуска, нежели к повышению общего

уровня цен (последнее может вообще не случиться).

Реализуемая государством политика «дешевых» денег оказывает по меньшей мере тройное позитивное воздействие на экономику. Во-первых, увеличение денежной массы в обращении означает открытую инфляцию (в определенных, строго очерченных границах). У потребителей через некоторое время срабатывает рефлекс инфляционных ожиданий, они тратят свои сбережения и наращивают предельную склонность к потреблению. В результате совокупный спрос догоняет совокупное предложение, что, собственно, и требуется государству для преодоления кризиса перепроизводства. Во-вторых, происходит кратковременное снижение процентных ставок. Предприниматели, получая «дешевый» кредит, расширяют свой спрос на инвестиционные товары. В-третьих, в связи с уменьшением процентной ставки сбережения домохозяйств и компаний направляются не в банки, а на покупку растущих в цене акций, что ведет к росту деловой активности и уменьшению безработицы.

Таким образом, конечный результат антикризисной политики предопределяется самой комбинацией стабилизационных мероприятий властей.

В частности, эффективность использования фискальных инструментов обусловлена структурой правительственных расходов: являются ли они преимущественно трансформационными или трансфертными?

Во время затяжного и бурного подъема, когда назревает опасность резкого сокращения товарных

запасов (а значит, расширения импорта и ухудшения торгового баланса), повышения заработной платы, издержек производства и общего уровня цен, правительство, наоборот, сознательно повышает налоги и параллельно сокращает государственные расходы. Безусловно, подобная фискальная рестрикция оказывается далеко не безболезненной, она заметно тормозит экономический рост, ее реализация сопровождается неминуемым расширением теневой экономики, утратой значительного количества рабочих мест и др. Однако, сдерживая дальнейшее нарастание совокупного спроса, инвестиций, производства и занятости, подобные действия государства в рамках его рестриктивной бюджетно-налоговой политики приводят к уменьшению дефицита бюджета, а в ряде случаев даже к его положительному сальдо. Возникающий в этих условиях бюджетный излишек власти направляют на погашение ранее накопленных внешних долгов или на формирование резервного фонда. В результате указанных стабилизирующих действий предотвращается чрезмерный инфляционный перегрев экономики, а значит, грядущий спад производства в стране становится менее заметным, да и сама проблема накопленного в депрессивный период государственного долга перестает быть столь острой. Например, в последние годы президентства Б. Клинтона, когда был ликвидирован структурный бюджетный дефицит, в США за счет накопления профицитов федерального бюджета обозначился процесс активного погашения государственного долга, который, впрочем, довольно

быстро был прерван Дж. Бушем младшим.

Еще более значимой при восходящей и высокой конъюнктуре (особенно в случае инфляции спроса) является денежно-кредитная рестрикция. Проводимая центральным банком политика «дорогих» денег означает сжатие чрезмерно разросшейся денежной массы, влечет за собой повышение процентных ставок и, как результат, спад потребительской и инвестиционной активности в стране. Однако в монетарной (как, впрочем, и в любой другой) политике необходима осторожность. Если при реализации политики «дешевых» денег нарастает угроза инфляции, то при проведении политики «дорогих» денег усиливается опасность сокращения инвестиций, производства, занятости и реальных доходов населения, т.е. социальная цена за торможение инфляционных процессов может оказаться слишком высокой. Здесь крайне важна правильная дозировка непопулярных стабилизационных мер, просчет оптимальных параметров которой в практике социально-экономического прогнозирования с разбивкой во времени противодействует чрезмерно «жесткой посадке» национальной экономики. Но еще более разрушительные последствия порождает игнорирование сложившегося алгоритма чередования политики «дорогих» и «дешевых» денег.

Антициклическое регулирование в современной России. В экономике РФ в 1991–1999 годы имел место дезинвестиционный цикл, который можно охарактеризовать ухудшением всех главных

макроэкономических показателей и прежде всего размерами уменьшения инвестиций. В 1998 году валовой внутренний продукт (ВВП) по сопоставлению с 1990 годом составил 64,3 %, промышленное производство – 47,3 %, общий объем инвестиций – 22,3 %, в том числе производственных – 18,2 %. Размеры уменьшения по отраслям и секторам экономики значительно отличались.

Кризис выразился в значительном ухудшении качественных и структурных характеристик инвестиционного процесса: увеличении прироста незавершенного строительства, ухудшении технологической структуры инвестиций в главный капитал, понижении части машин и оборудования во введенных в действие главных производственных фондах промышленности, уменьшении производственных мощностей, выбытии, неполной амортизации и восстановлении фондов, нарастании физического и морального износа главного капитала.

По своей продолжительности дезинвестиционный цикл соизмерим со среднесрочным инвестиционным циклом, и его можно характеризовать как специфическую («превращенную») форму инвестиционного цикла в условиях многолетнего кризисного спада (многолетней рецессии), вызванного системной социально-экономических преобразований, либо как цикл в условиях переходного состояния (преобразования).

Период с 2000 по 2009 год можно охарактеризовать восстановительным,

реконструктивным ростом экономического положения России в результате действия (первоначально) позитивной внешнеэкономической конъюнктуры – существенных цен на нефть и роста доходов экспортных отраслей (потом) за счет трехлетнего эффекта после девальвации рубля в 1998–1999 годах.

Воздействие главных факторов на развитие экономического положения России происходило по двум направлениям: улучшение экономического состояния предприятий в результате роста их доходов и рост объема производства в результате расширения спроса на отечественные товары. Рост доходов предприятий расширял возможности инвестирования в главный и оборотный капитал и способствовал росту производства. В свою очередь, рост производства приводил к росту ресурсов предприятий и их инвестиционных возможностей.

После кризиса 2008–2009 годов наступил период истощения ресурсов восстановления экономического положения России и истощения резервов функционирования экспортно-сырьевой модели. Спад с 2013 года наглядно продемонстрировал объективную необходимость перехода РФ к новой модели развития экономики, содержанием которой должна быть интенсификация инвестиционного процесса при его качественном обновлении соответственно с потребностью в неоиндустриализации и освоении отраслей нового технологического уклада. Новую модель можно определить как модель инвестиционно-интенсивного роста экономики России.

Объективно обусловленный переход к модели инвестиционно-интенсивного роста экономики РФ допустимо рассматривать как переход к завершающему циклу системных социально-экономических преобразований, начатых в 1990-х годах, как продолжение дезинвестиционного цикла 1991–1999 годов и реконструктивного цикла 2001–2009 годов в границах убывающей, преобразованной волны длительного цикла. Весь период продолжительного системно-структурного кризиса экономического положения России, начиная с 1990-х годов, можно рассматривать как единый долгосрочный цикл, который состоит из таких циклов, как дезинвестиционные, реконструктивные и циклы перехода к новой модели роста экономики. В условиях социально-экономических преобразований цикличность развития экономики видоизменяется, приобретает переходный характер.

Таким образом, видоизменяется реализация циклов конъюнктуры. В переходные периоды видоизменяется реализация большого и среднесрочных циклов: изменяются хронологические параметры (длительность, стадийность – состав и последовательность протекания фаз цикла), набор и приоритетность взаимодействия факторов циклического развития экономики, форма (траектория) реализации цикла.

Контрольные вопросы и задания:

1. В чем состоит суть политики краткосрочной стабилизации? Каковы ее основные инструменты?

2. В чем заключаются сходство и различие неокейнсианского и неоконсервативного подходов к антициклическому регулированию экономики?
3. Есть ли у вас сомнения в действенности антициклического регулирования экономики? Если есть, то какие?
4. Способно ли правительство деформировать воспроизводственный цикл в своих узкогрупповых интересах?
5. Охарактеризуйте проблему ошибок прогнозирования в качестве противоречия антициклического регулирования экономики.
6. Охарактеризуйте проблему временных лагов в качестве противоречия антициклического регулирования экономики.

7.2. Государственное антиинфляционное регулирование (инфляция)

Термин «инфляция» применяется в экономической литературе со второй половины XIX века. Он взят из медицины, где им обозначались заболевания, связанные с разрастанием злокачественных опухолей.

Инфляция представляет собой денежное явление и определяется процессами, происходящими в сфере денежного обращения. Зародившись на денежном рынке, она проникает вглубь экономической системы, поражая другие ее элементы.

В современных условиях под инфляцией в

основном понимают либо рост общего уровня цен в экономике, либо снижение покупательной способности денежной массы, обращающейся в экономике, т.е. снижение стоимости денег. Однако существенного различия между двумя трактовками нет, так как рост общего уровня цен и падение покупательной способности денежной массы являются лишь двумя сторонами одного и того же процесса.

Современная инфляция – многофакторный процесс, представляющий собой восстановление равновесия между покупательной способностью общества, выраженной в деньгах, и доступным товарным обеспечением и услугами, которые могут быть куплены посредством повышения цен. Другими словами, это процесс восстановления равновесия между товарным обеспечением, определяющим товарное обращение, и денежным обращением, неизбежным проявлением которого является рост общего уровня цен.

Различают следующие виды и формы проявления инфляции:

1. По степени проявления и темпам наращивания инфляционных процессов:

- ползучая – проявляется в длительном постепенном росте цен. Для такой инфляции характерны невысокие темпы их роста, примерно до десяти процентов в год, которые воспринимаются как результат ассортиментных сдвигов;
- галопирующая – в виде скачкообразного роста цен. Такая инфляция трудноуправляема. Темпы роста

цен, как правило, при ней выражаются двузначными цифрами. Галопирующий рост цен проявляет себя неодинаково и не имеет строго обозначенных количественных параметров, так как инфляционные процессы зависят от уровня развития страны, социально-экономической структуры, несхожего механизма регулирования ценовых процессов;

- гиперинфляция – представляет наибольшую опасность. Темпы роста цен при этой инфляции очень высоки, свыше 50 % в месяц (в течение нескольких месяцев). Особенностью этого вида инфляции является ее неуправляемость: цены перестают выполнять свои функции, на полную мощность работает печатный станок, развивается спекуляция, производство дезорганизуется.

2. С позиции ожидаемости:

- ожидаемая;
- непредвиденная – уровень инфляции, оказавшийся выше ожидаемого за определенный период.

3. С позиции сбалансированности:

- сбалансированная – цены на товары и услуги растут в одинаковых пропорциях;
- несбалансированная – цены на товары и услуги растут в разных пропорциях (характерна для высокомонополизированных экономик).

Инфляция оказывает влияние на ход экономического развития.

Многие экономисты придерживаются той точки зрения, что незначительная инфляция (при

ежегодном повышении цен на 3–4 %, сопровождаемая соответствующим ростом денежной массы) способна стимулировать производство.

Однако выходя из-под контроля и даже оставаясь относительно слабой, инфляция оказывает на экономическое развитие негативное влияние:

- подрывает стимулы к трудовой деятельности, так как уменьшает возможность реализации трудовых заработков;
- усиливает социальную дифференциацию населения, сужает возможности накопления;
- ослабляет позиции властных структур, вызывает рост недовольства, усиление нажима на правительство с требованиями увеличения зарплаты, получения дополнительных льгот и субсидий; реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке нередко принимает довольно острые формы;
- снижаются реальные доходы населения при росте номинальных, происходит скрытая конфискация денег у населения государством;
- обесцениваются сбережения населения;
- снижается реальная ставка процента при росте номинальной;
- уменьшается заинтересованность производителя в создании качественных товаров, сокращается производство относительно дешевых товаров;
- цены перестают выполнять информационную

функцию;

- ухудшаются условия жизни пенсионеров, служащих, студентов, т.е. представителей социальных групп с твердыми доходами;
- инфляция, являясь следствием экономического спада и разбалансированности экономики, в свою очередь, усугубляет диспропорции воспроизводства и дезорганизует хозяйственные связи;
- неравномерный рост цен по товарным группам порождает неравенство норм прибылей, ставок заработной платы, стимулирует отток средств и кадров из одного сектора экономики в другой, а иногда и за пределы национальной экономики.

Антиинфляционная стратегия. Структура антиинфляционной политики государства включает ее стратегию, определяющую те радикальные меры, которые дадут эффект через соответствующий лаг, и тактику, проводимую по сценарию «разового акта» и способную быстро стабилизировать динамику цен. Компонентами антиинфляционной стратегии являются:

- подавление инфляционных ожиданий;
- проведение политики таргетирования;
- поэтапное сокращение бюджетного дефицита;
- структурная перестройка экономики;
- демонополизация экономики.

Подавление инфляционных ожиданий нацелено на радикальное искоренение сложившегося в прошлом (и весьма живучего) стереотипа поведения экономических

агентов, их стремления как можно скорее совершать покупки во избежание утраты покупательной способности наличных денег. Достижение решающего перелома в инфляционной психологии населения вовсе не требует, как нередко утверждается, предварительного устранения самой инфляции. Решение этой задачи становится не предпосылкой, а прямым результатом гашения инфляционных ожиданий, достигаемого через укрепление рыночных механизмов и формирование правительства, пользующегося доверием большинства населения.

Укрепление рыночных механизмов (или сам переход к рыночной экономике) необходимо в тех странах, где они были деформированы вследствие избыточного вмешательства государства в хозяйственную жизнь. Начало данному процессу должна положить либерализация цен, поскольку при чрезмерном регулировании ценообразования эти важнейшие регуляторы рыночной экономики не в состоянии оперативно реагировать на регулярные перепады в экономической конъюнктуре, а следовательно, и ориентировать предпринимателей на расширение или сокращение объема выпуска той или иной продукции. Свободные цены – неотъемлемый атрибут рыночной системы. Если установление цен находится в исключительной компетенции неких правительственных органов, товарный дефицит и дефицитные (или инфляционные) ожидания становятся неизбежными. Однако либерализация цен может случиться в обстановке тотальной монополизации

товарных рынков, и это неотвратимо повлечет за собой взрывное ускорение инфляции (с соответствующими ожиданиями экономических агентов). Укрепление рыночных механизмов требует формирования конкурентной среды, решительного пресечения фактов монополистического поведения тех или иных компаний. Важными компонентами этого процесса становятся ослабление таможенных ограничений на ввоз импортной продукции и осуществление комплекса иных мер по открытию национальной экономики внешнему миру. Последнее, в частности, призвано убедить потребителей в том, что на продолжающийся рост цен постепенно будет накладываться расширяющийся приток импортной продукции. И наконец, безусловно, необходима разумная приватизация, поскольку только в случае установления оптимальной пропорции между государственной и частной собственностью и развертывания конкуренции между данными секторами экономики инфляционный рост цен порождает мощные сигналы, побуждающие производителей к перемещению ресурсов и наращиванию выпуска подорожавшей, т.е. пользующейся спросом у населения, продукции.

Проведение политики таргетирования денежных агрегатов, или валютного курса, или инфляции. Проводя политику таргетирования денежных агрегатов, центральный банк задает целевой ориентир роста денежной массы на перспективу в соответствии с уравнением Фридмена. Однако данный подход оказывается неэффективным в случае непредсказуемого

изменения спроса на деньги. Политика таргетирования валютного курса предполагает валютное регулирование, заключающееся в привязке национальной валюты к валюте страны с низкими темпами инфляции, оно направлено на недопущение раскручивания инфляционной спирали «цены – валютный курс – цены» и достижение тем самым относительной стабилизации обменного курса. Регулирование обеспечивается прежде всего инструментами установления валютного коридора (задающего верхний и нижний пределы изменения валютного курса), а также проведением центробанком такого направления валютной интервенции, как продажа части его золотовалютных резервов при появлении реальной угрозы быстрого обесценивания национальной валюты. Недостатком такого регулирования является утрата страной, применяющей подобный метод сдерживания инфляции, реального контроля над динамикой предложения денег: этот контроль фактически уже осуществляет центральный банк той страны, к валюте которой искусственно привязывается денежная масса, поэтому в последние годы центральные банки развитых стран стали все более придерживаться политики инфляционного таргетирования. Она базируется на сравнении желаемого темпа инфляции с тем ее темпом, который прогнозируется на обозримую перспективу и, соответственно, на воздействии инструментами антиинфляционной политики на монетарные и немонетарные факторы ценовой динамики для

достижения заданного целевого ориентира. Обеспечивая большую эффективность государственного регулирования экономики по сравнению с таргетированием денежных агрегатов и валютного курса, инфляционное нацеливание опирается на серьезное расширение арсенала инструментов монетарной политики, а также на законодательно закрепленную высокую степень самостоятельности центрального банка в выборе тех орудий, которые способны на данном этапе удержать инфляцию в разумных рамках.

Поэтапное сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации может быть достигнуто посредством манипулирования как доходной, так и расходной частью государственного бюджета. При этом правомерно ставить вопрос (в том числе и в современной России) о введении «фискального таргетирования», предполагающего жесткое ограничение бюджетного дефицита и устранение его зависимости от конъюнктурных бюджетных доходов. Заметим, что рост налоговых поступлений в бюджет под углом зрения преодоления инфляции вовсе не обязательно связан с повышением налоговых ставок. Хотя изъятие фискальными органами части излишних денег из обращения приводит к сокращению располагаемого дохода домохозяйств и компаний, а значит, к снижению подпитывающего инфляцию потребительского и инвестиционного спроса, наращивание налогов имеет и обратную сторону. Во-первых, оно влечет за собой ослабление

трудо­вой и инвестиционной активности, бегство капитала за границу, расцвет теневой экономики, что в соответствии с эффектом Лаффера неминуемо вызовет сокращение поступлений в бюджет. Во-вторых, государство может направить изъятые посредством налогов средства на финансирование своих потребностей (прежде всего на военные и социальные расходы), что приводит через мультипликатор государственных расходов к увеличению спроса в других звеньях национального хозяйства. Это резко ослабляет антиинфляционный эффект роста налогов, но он может стать более ощутимым, если государство заморозит денежный прирост налоговых поступлений в виде некоего резервного фонда. Однако этому может воспрепятствовать социально-политическая ситуация в стране, обычно весьма напряженная в условиях высокой инфляции. Наконец, в-третьих, рост налогов в монополизированной экономике может стать дополнительным фактором повышения цен (в форме налоговой инфляции). Сторонники теории экономики предложения неустанно подчеркивают тот факт, что многие налоги (особенно косвенные) с легкостью включаются производителями, защищенными от иностранной конкуренции, в их издержки и успешно перекадываются на плечи потребителей. В итоге вместо инфляции спроса страна получает ускоряющую инфляцию предложения.

Таким образом, антиинфляционное воздействие роста налогов возможно лишь тогда, когда:

— национальная экономика находится в нормальной

зоне кривой Лаффера, когда в ней все ещё сохраняется (например, из-за широкого представительства консервативных сил в структурах власти) определенный потенциал для наращивания налоговой нагрузки без серьезного ущемления интересов государственной казны;

- в структуре ценоповышательного процесса монетарные факторы преобладают над немонетарными, а значит, инфляция спроса – над инфляцией предложения;
- прямые налоговые изъятия превалируют в доходной части бюджета над косвенными, что предохраняет от угрозы переложения налоговой нагрузки крупных корпораций на потребителей через возросшие цены и одновременно нейтрализует возможные вспышки инфляции спроса;
- порождающий инфляционную волну дефицит государственного бюджета носит не циклический, а заведомо структурный характер, а потому может быть преодолен жесткими фискальными мерами по сокращению спроса со стороны населения;
- на внутреннем рынке сохраняется конкурентная среда, что в немалой степени предопределено становлением открытой внешней миру национальной экономики, в которой монополистические тенденции не выходят за рамки разумного минимума и отсутствуют условия для запуска государством известных механизмов налоговой инфляции, а также расходования

собранных в виде налогов финансовых ресурсов на те или иные правительственные программы.

Если же эти условия не соблюдаются, то в качестве элемента антиинфляционной стратегии целесообразно рассматривать не повышение, а, наоборот, сокращение налоговых ставок (включая таможенные пошлины).

Антиинфляционная тактика. Инструменты краткосрочной антиинфляционной политики не рассчитаны на устранение причин инфляции и демонтаж ее основных механизмов. Их использование нацелено прежде всего на последовательное снижение температуры инфляционного процесса за счет сокращения разрыва между совокупным спросом и совокупным предложением.

При решении этой задачи используются два взаимосвязанных подхода:

- расширение совокупного предложения при неизменном совокупном спросе;
- сжатие совокупного спроса при постоянстве совокупного предложения.

Расширение совокупного предложения при неизменном совокупном спросе достигается за счет определенных факторов:

1. Массированный потребительский импорт — как централизованный, так и децентрализованный. В последнем случае особо поощряется внешне-экономическая деятельность так называемых челноков, которые, неустанно совершая на

конкурентных началах мелкооптовые посреднические операции, обеспечивают быстрое заполнение внутреннего рынка сравнительно дешевыми зарубежными товарами и тормозят тем самым динамику цен (естественно, при условии относительной стабильности курса национальной валюты). В нашей стране пик челночного бизнеса пришелся на преддефолтный 1997 год, когда его мобильные представители в условиях завышенного курса рубля смогли обеспечить 22 % общего импорта России (а по отдельным потребительским товарам – 60–70 %), поставив товаров на 16 млрд долларов.

2. Реализация определенной части государственных стратегических запасов (сырьевых, продовольственных, золотовалютных и др.). Например, запуская аграрную реформу, японское государство в послевоенный период провело форсированную распродажу крестьянам-фермерам государственной земельной собственности за весьма символическую плату, что привело к быстрому расширению предложения товаров на продовольственном рынке и ликвидации их острого дефицита. Другой пример: доведя золотой запас нашей страны до критического минимума, советское правительство отодвинуло надвигающуюся гиперинфляцию с конца 1980-х на 1990-е годы.
3. Повышение степени товарности национальной экономики, что означает появление на рынке при всемерной поддержке государства целого ряда

качественно новых видов продукции, оттягивающей на себя немалую часть ажиотажного спроса населения. Наиболее значимыми в кругу данных благ являются услуги, особенно информационные, которые, как известно, после первичной продажи не уходят окончательно в сферу конечного потребления, а регулярно возвращаются оттуда с фактически неизменными потребительскими качествами, чтобы в рамках своего жизненного цикла в очередной раз стать объектом купли-продажи.

Сжатие совокупного спроса при постоянстве совокупного предложения. С этой целью центральный банк проводит политику «дорогих» денег, имеющую краткосрочную, тактическую направленность: повышает ставку рефинансирования и норму обязательных резервов, связывает часть избыточного спроса продаж населению государственных ценных бумаг и иностранной валюты. Реагируя на эту рестриктивную монетарную политику государства, коммерческие банки существенно повышают ставку процента не только по своим кредитам, но и по депозитам. Последняя должна быть несколько выше темпов инфляции, чтобы стимулировать помещение полученных населением доходов в коммерческие банки и другие кредитные учреждения (а также в земельные участки, золото и иные ценности). При этом устанавливается заметно более высокий процент по срочным вкладам: при отвлечении свободных денежных средств на длительный срок с

потребительского рынка стимулирование вкладов на длительный срок без права досрочного их снятия становится еще и инструментом обеспечения долгосрочного инвестиционного кредита для товаропроизводителей и замедления скорости обращения денег. Так, инфляция в послевоенной Японии была преодолена за счет формирования двухуровневой банковской системы и установления контроля центрального банка над денежным предложением: проводя политику «дорогих» денег, этот банк изъясил из обращения свыше 15 % денежной массы. Повышение ставки рефинансирования позволило достичь положительного процента по депозитам, что одновременно обеспечило рост предельной склонности к сбережению (вызвав рост инвестиций и наращивание совокупного предложения) и привело к ограничению текущего потребительского спроса.

Однако при наращивании процентных ставок, снижающих предельную склонность к потреблению, следует учитывать, что данная мера способна серьезно подорвать инвестиционную активность и рост производства, как это случилось, например, в Бразилии в 1993 году, когда ставка рефинансирования превышала 3000 %. Не менее значимым является и поиск оптимальных для каждого периода ставок процентов по депозитам населения в коммерческих банках. Здесь возможны разные варианты. В нашей стране (особенно в Сбербанке) реальная процентная ставка по депозитам уже неоднократно принимала отрицательное значение. Хотя этот факт в немалой степени тормозил рост

сберегательной активности домохозяйств, а значит, сокращал кредитный потенциал коммерческих банков, в нем можно было обнаружить и антиинфляционный компонент. Не торопясь направлять свои сбережения на банковские депозиты и предпочитая накапливать их перед покупкой дорогостоящих товаров длительного пользования в домашних условиях, население уменьшает скорость обращения денег и тем самым замедляет динамику цен. Сходная по своей направленности политика проводится в последние годы и в Китае, где понижение процентной ставки по депозитам и кредитам рассматривается властями в качестве неотложной меры по стимулированию потребительского спроса и сокращению сбережений в обстановке нарастающего товарного изобилия.

Проводимая центробанком политика денежно-кредитной рестрикции способствует повышению курса национальной валюты, что влечет за собой падение цен на товары и услуги, поступающие из-за рубежа. Тем самым оказывается сдерживающее влияние на динамику общего уровня цен. Однако антиинфляционный эффект повышения курса национальной валюты заведомо является кратковременным: в этом случае закономерно дорожают экспортируемые товары, многие виды продукции отечественных производителей вытесняются с рынка конкурирующим импортом, что ухудшает состояние торгового баланса и сокращает возможности наращивания совокупного предложения в стране (в перспективе это может породить товарный дефицит с

соответствующими инфляционными последствиями).

Для сжатия совокупного спроса используются разнообразные приемы ограничения роста номинальных доходов населения, а следовательно, и понижения реальных доходов (включая не только зарплату, ренту, процентный доход и прибыль как первичные факторные доходы, но и доходы производные – пенсии, стипендии, детские пособия и т.п.). Например, увеличивается доля товарных (а не денежных) трансфертов. Помимо сжатия покупательной способности населения это формирует несравненно большие гарантии рационального использования выделенных государством на социальные цели средств, поскольку не секрет, что, допустим, «аптечные деньги» вполне могут быть направлены пенсионерами на собственное питание или на подарки внукам, что препятствует торможению инфляционных процессов. Кроме того, осуществляется либерализация миграционной политики, что влечет за собой расширяющийся приток иностранной рабочей силы, а за ним и замедление динамики номинальной заработной платы. С этой же целью всемерно устраняются узкие места на рынке труда: улучшается обмен информацией между незанятыми работниками и потенциальными работодателями, повышается географическая мобильность трудовых ресурсов и внутри страны. Вызванное этим уменьшение доли потребительских расходов в структуре ВВП позволяет нарастить другие составляющие национального продукта, прежде всего частные и государственные инвестиции, что ведет к

увеличению совокупного предложения.

Антиинфляционное регулирование в РФ в 2019–2021 годах. По итогам 2020 года, инфляция составила 4,9 % (3,0 % в 2019 году), превысив целевой ориентир ЦБ РФ на 0,9 процентного пункта (п.п.). Потребительская инфляция в 2020 году формировалась под воздействием комплекса различных факторов. Несмотря на некоторое ускорение темпа роста цен в марте – апреле 2020 года, инфляция в годовом выражении (за предыдущие 12 месяцев) в этом же периоде составила 2,5 и 3,1 % соответственно, оставаясь существенно ниже целевого уровня. Это позволило Банку России осуществить значительное смягчение монетарной политики. Так, 27 апреля 2020 года ключевая ставка была снижена на 0,5 п.п. – до 5,5 % годовых, 22 июня на 1 п.п. – до 4,5 % годовых и 27 июля на 0,25 п.п. – до 4,25 % годовых, что соответствует историческому минимуму.

Продовольственная инфляция после увеличения в марте – апреле 2020 года до 1,0 и 1,7 % в месяц соответственно в результате роста спроса на продукты первой необходимости замедлилась до 0,2 % в мае и июне. В июле – сентябре того же года в секторе продовольственных товаров наблюдалась сезонная дефляция. Осенью в условиях роста мировых цен на продовольствие российские продовольственные товары подорожали. Лидерами роста цен на мировом и российском рынках оказались сахар (в России +64,5 % за декабрь 2020 года к декабрю 2019 года) и подсолнечное масло (+25,9 % за декабрь 2020 года к

декабрю 2019 года). В результате по итогам года продовольственная инфляция в годовом выражении составила 6,7 % (по сравнению с 2,6 % в декабре 2019 года к декабрю 2018 года). В ситуации столь значительного подорожания ряда социально значимых продуктов Правительство РФ в декабре 2020 года приняло решение заморозить цены на сахар и подсолнечное масло на уровне 45 руб./кг и 100 руб./л с января по март 2021 года. По оценкам экспертов, эта мера вряд ли существенно повлияет на ценовую динамику, так как она была принята уже после существенного подорожания данных товаров.

Быстрое увеличение цен на продовольственные и непродовольственные товары привело к росту инфляционных ожиданий населения и предприятий. Первая волна наблюдалась в марте – апреле 2020 года; в мае – июле баланс ответов предприятий и населения, по данным «ИНФОМ», стал указывать на снижение ожидаемой ценовой динамики. Однако, начиная с августа, инфляционные ожидания населения снова стали расти и в декабре 2020 года достигли 11,5 % по сравнению с 9 % в декабре 2019 года. Баланс ответов предприятий также значительно сместился в сторону роста ожидаемой ценовой динамики с 8,3 п.п. в январе 2020 г. до 19 п.п. в декабре в результате ослабления рубля и роста издержек. Рост инфляционных ожиданий будет способствовать сохранению повышенной инфляции в начале 2021 года. За первые 11 дней 2021 года инфляция составила 0,4 %, что примерно соответствует уровню 2020 года, когда в период с 1 по

9 января данный показатель составил 0,3 % (0,4 % в январе 2020 года по отношению к декабрю 2019 года).

Таким образом, реализуемая Банком России в 2020 году монетарная политика в целом оказалась эффективной.

Контрольные вопросы и задания:

1. Каковы содержание, цели и необходимые условия результативности антиинфляционной политики государства?
2. Насколько вероятным является «самолечение» рыночной экономики от инфляции спроса и от инфляции издержек?
3. В чем состоят отличия таких подходов в экономической политике, как преодоление инфляции и адаптация экономики к ней?
4. Оправданно ли относить к антиинфляционной политике действия правительства по индексации доходов, построению финансовых пирамид государственных ценных бумаг, тотальному административному контролю над ценами?
5. Может ли государство полностью искоренить инфляцию? К каким негативным результатам способна привести попытка решения этой задачи?
6. Перечислите (без детального анализа содержания) основные компоненты антиинфляционной стратегии.
7. Какое место в механизме гашения инфляционных ожиданий занимает государственная политика укрепления рыночных механизмов?

8. При соблюдении каких правил экономической политики укрепляется доверие населения к государству и начинает действовать эффект объявления? В чем состоит суть данного эффекта применительно к проблеме антиинфляционного регулирования экономики?
9. Какое место в стратегии преодоления инфляции занимает политика инфляционного таргетирования?
10. Что, на ваш взгляд, является неотъемлемым компонентом антиинфляционной стратегии – повышение или сокращение налогов?
11. Каковы позитивные и негативные последствия повышения (понижения) налоговых ставок с точки зрения темпов инфляции в стране?
12. Способны ли действия правительства по сокращению государственных расходов вместо подавления инфляции ускорить темпы ее развития в стране?

7.3. Государственное регулирование занятости (безработица)

Безработица – это превышение предложения труда над спросом на труд. Взаимодействие спроса на труд с его предложением определяет уровень занятости. Равновесие на рынке труда достигается в том случае, когда спрос на труд равен предложению труда.

Уровень безработицы – это количество безработных, деленное на общую численность рабочей силы.

Выделяют три основных вида безработицы:

- фрикционная;
- структурная;
- циклическая.

Фрикционная безработица возникает при постоянном перемещении людей из одной области в другую или с одной работы на другую на разных стадиях своего жизненного цикла (учеба, уход за детьми и т.п.). В связи с тем что фрикционно не занятые работники зачастую перемещаются с одного рабочего места на другое либо заняты поиском более подходящей работы, они рассматриваются как добровольно безработные.

Структурная безработица возникает в результате несовпадения структуры спроса на труд и его предложения. Подобное несовпадение может возникнуть из-за того, что спрос на один вид работников растет, а на другой, наоборот, сокращается, предложение при этом медленно приспосабливается к таким изменениям. Этот вид безработицы связан с переобучением и сменой квалификации.

Циклическая (конъюнктурная) безработица – это безработица, связанная с невозможностью найти работу по любой специальности в связи с общим низким совокупным спросом на труд. При сокращении совокупных расходов и выпуска безработица возрастает практически повсеместно.

Высокий уровень фрикционной или структурной безработицы может иметь место даже в тех случаях, когда весь рынок труда находится в равновесии.

Циклическая же безработица образуется в периоды спадов, когда занятость сокращается вследствие неравновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

В 60-е годы XX века М. Фридмен и Э. Фелпс выдвинули теорию полной занятости и естественного уровня безработицы.

Полная занятость – это поддержание доли незанятых в размере 5,5–6,5 % от общей численности рабочей силы. Эти показатели могут колебаться по разным странам, но во всех случаях полная занятость рабочей силы не означает ее стопроцентного использования.

Естественный уровень безработицы – это уровень безработицы при полной занятости, соответствующий потенциальному ВВП. Поскольку многие экономисты полагают неприемлемым использование термина «естественный» по отношению к безработице, обусловленной структурными сдвигами, то в макроэкономической литературе широко применяется термин, фиксирующий внимание на том, что этот устойчивый уровень безработицы стабилизирует инфляцию.

Полная занятость совместима с естественным уровнем безработицы, при определении которого учитывается структурная и фрикционная безработица.

Естественная норма безработицы соответствует ситуации макроэкономического равновесия.

На величину естественной нормы безработицы влияет ряд факторов:

- демографический;
- сложившийся минимум заработной платы;
- воздействие профсоюзов и др.

Поскольку изменение естественной нормы безработицы непосредственно связано с измерением потенциального выпуска ВВП, то оно выступает важнейшей проблемой государственной политики.

Зависимость между потерями ВВП страны из-за отклонения фактической безработицы от естественного уровня на базе эмпирических данных исследовал американский экономист Артур Оукен.

Взаимосвязи между безработицей и выпуском продукции, выявленные на примере США А. Оукеном, получили название закона Оукена, который гласит, что на каждые 2 % сокращения фактического ВВП по сравнению с потенциальным ВВП приходится повышение уровня безработицы на 1 процентный пункт. Например, если вначале фактический ВВП составлял 100 % от своего потенциального объема, а затем понизился до 98 %, то уровень безработицы должен увеличиться на 1 процентный пункт, скажем с 6 до 7 %.

Закон Оукена выражает ключевую взаимосвязь между рынком благ и рынком труда. Он описывает зависимость между краткосрочным движением реального ВВП и изменениями уровня безработицы.

Потери, связанные с циклическим разрывом, выше, чем отклонения от естественного уровня безработицы по следующим причинам:

- из-за наличия скрытой безработицы, так как не все

- безработные регистрируются на бирже труда;
- работа в течение неполного рабочего дня;
 - по так называемым «вынужденным» отпускам в условиях высокого уровня безработицы и др.

С точки зрения регулирования нужно отметить, что рынок труда относится к разряду наиболее регулируемых в современных условиях – со стороны профсоюзов, государства и корпораций. Это объясняется спецификой фигурирующего на нем товара. Купля-продажа рабочей силы производится в форме найма на более или менее продолжительный период времени. После заключения трудового договора работник уже не находится в непосредственной зависимости от конъюнктуры рынка труда. К тому же, помимо экономических, трудовые отношения включают в себя социально-политические и морально-этические аспекты. Данное обстоятельство во многом объясняет тот интерес, с которым представители различных партий и научных школ обсуждают пути устранения вынужденной безработицы.

Особое влияние на функционирование современного рынка труда оказывает государство. В качестве ведущего субъекта такого регулирования государство:

- предъявляет спрос на рабочую силу в государственном секторе экономики;
- стимулирует увеличение спроса на труд в частном секторе (например, через налоговые льготы предпринимателям, принимающим на работу

представителей наименее защищенных социальных групп);

- ограничивает предложение рабочей силы (например, через регулирование численности армии и студенчества как некоего резерва рабочей силы). Так, уровень безработицы в России оказался невелик во многом из-за того, что если в 1990 году в стране насчитывалось всего 2,8 млн студентов, то в 2007 году – уже свыше 7 млн (правда, при заметном сокращении численности военнослужаших).

При этом задача государства в рыночной экономике (в отличие от экономики плановой) вовсе не состоит в обеспечении рабочим местом каждого трудоспособного человека. В каждый данный момент существует некий естественный уровень безработицы. Государственное регулирование рынка труда направлено прежде всего на поддержание соответствия между общим спросом на труд и его предложением. В случае завышения спроса на рабочую силу в стране неизбежно ускорятся темпы роста заработной платы, что через рост издержек производства и цен может подорвать конкурентоспособность отечественных предприятий. Если же в стране завышено предложение труда, то неминуемы рост безработицы, подрывающий социальную стабильность общества, сокращение потребительского спроса, налоговых поступлений в бюджет, наращивание социальных расходов государства, а значит, и увеличение бюджетного дефицита. Вторгаясь в сферу занятости, государство должно помнить, что чрезмерное сокращение

безработицы чревато ускорением инфляционных процессов. Значит, желательно применять не любые способы регулирования занятости, а лишь те, которые, увеличивая число рабочих мест, одновременно являются нейтральными или хотя бы минимальными с точки зрения инфляционных последствий.

Государственная политика занятости проводится по двум направлениям:

- регулирование уровня и продолжительности безработицы (активная политика занятости);
- социальная защита пострадавших от нее людей (пассивная политика занятости).

Активная политика включает комплекс государственных действий, направленных на искоренение глубинных причин вынужденной безработицы. Последняя представляет собой разницу между безработицей фактической и естественной (соответствующей уровню полной занятости). Ликвидировать этот разрыв можно двумя, обычно сочетающимися на практике способами:

- путем подтягивания фактической занятости к уровню полной (например, с 90 до 93 %);
- путем приближения полной занятости к фактической (через повышение естественного уровня безработицы, скажем, от 4 до 7 %).

Важнейшей причиной безработицы в трактовке кейнсианцев выступает спад производства, сокращающий спрос на рабочую силу. Если каждый «лишний», превышающий некий естественный уровень процент безработицы

чреват (в соответствии с правилом А. Оукена) недопроизводством ВВП в размере 2–2,5 %, то вполне логично предположить, что для сокращения вынужденной безработицы на 1 % требуется экономический рост в 2–2,5 %. Однако в экономике, в которой неуклонно повышается уровень производительности труда, безработица может сократиться на 1 % лишь при 4–5%-м экономическом росте. К мерам активного государственного регулирования занятости, апробированным мировым опытом, относятся:

- 1) правительственный контроль над состоянием рынка рабочей силы и егонеуклонная демонополизация;
- 2) совершенствование системы сбора и обработки информации об имеющихся вакансиях и о претендентах на их заполнение;
- 3) подготовка, профессиональное обучение и переквалификация кадров;
- 4) прямое создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики путем организации общественных работ;
- 5) поддержка малого бизнеса;
- 6) разработка и реализация целевых программ расширения занятости;
- 7) выплаты из бюджета субсидий предприятиям как альтернатива увольнению с них работников;
- 8) стимулирование ухода с рынка труда работников неперспективных категорий;
- 9) стимулирование неполной занятости;
- 10) поддержка расширения временной занятости.

Правительственный контроль над состоянием рынка рабочей силы и его неуклонная демонополизация. Главным монополистом на рынке труда в современной экономике являются профсоюзы. Они активно воздействуют как на спрос, так и на предложение рабочей силы. Объектами их влияния выступают уровень заработной платы, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения работников, различные виды их социального обеспечения и др. При этом главной задачей профсоюзов, безусловно, является повышение заработной платы через ограничение предложения труда и повышениеспроса на труд.

Ограничение предложения труда осуществляется:

- путем лоббирования в парламентах введения высоких иммиграционных барьеров;
- содействия сокращению продолжительности рабочей недели с частичной компенсацией за потерянное рабочее время – на уровне пособия по безработице (правда, по оценке Министерства труда Франции, в результате перехода этой страны в 1981 году от 40-часовой к 39-часовой рабочей неделе, что должно было привести к появлению 300 тысяч рабочих мест, их было создано не более 20–70 тысяч);
- удлинения срока обучения той или иной профессии, а также срока службы в армии или хотя бы корректировки темпов сокращения вооруженных сил.

Повышение спроса на труд достигается, в

частности, посредством отстаивания профсоюзами установления высоких таможенных пошлин, защищающих отрасли национальной экономики от иностранной конкуренции. Так, в России с этой целью были повышены импортные пошлины на ввоз в страну автомобилей иностранного производства. Альтернативный способ решения той же задачи предложил профсоюз автомобилестроителей в США, настоявший на принятии закона, по которому ввозимые в страну транспортные средства должны содержать (в количестве не ниже определенного минимума) детали американского производства.

Совершенствование системы сбора и обработки информации об имеющихся вакансиях и о претендентах на их заполнение. Данная мера активного государственного регулирования занятости, связанная с формированием общедоступного банка данных, направлена на сокращение промежутка времени, в течение которого человек занят поисками рабочего места. Она обычно сочетается с мерами по ликвидации административных барьеров, препятствующих расширению занятости в стране, таких как регистрация по месту жительства и неразвитость рынка жилья. Таким образом, резко повышается географическая мобильность рабочей силы, укрепляемая также выдачей субсидий и кредитов на переезд семей из трудоизбыточных регионов в труднедостаточные с правительственными гарантиями улучшения жилищных и материальных условий жизни на новом месте проживания.

Подготовка, профессиональное обучение и переквалификация кадров. Безусловный лидер в ряду мероприятий активной политики занятости до мирового кризиса 1974–1975 годов. Этот инструмент как визитная карточка шведской модели регулирования рынка труда в последнее время возвращается в мире на ведущее место. В нашей стране сегодня трудно переоценить значимость такого способа разрешения проблем структурной безработицы, состоящих, например, в переизбытке неквалифицированной рабочей силы и остром дефиците персонала со средним специальным образованием. Рост расходов правительства на обучение и переподготовку работников позволяет усилить мобильность между доходными группами населения, давая многим из них возможность повысить уровень своей профессиональной подготовки. В обстановке нынешней массовой миграции работников крайне востребованными становятся правительственные программы обучения прибывающих иностранцев языку страны пребывания. Программы упреждающей безработицы подготовки рабочих кадров, финансируемые за счет работодателей, средств региональных и местных бюджетов, заметно повышают качество этих кадров. Однако недостатком таких программ является отсутствие гарантий трудоустройства.

Прямое создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики путем организации общественных работ. Крупномасштабные общественные работы, обеспечивающие гарантию

расширения занятости в стране, впервые были организованы в США в Великую депрессию. К 1933 году безработица здесь достигла 25%-го уровня. В соответствии с планом Ф. Рузвельта миллионы американцев направлялись на ремонт и строительство дорог, жилья, очистку и посадку лесов и парков, мелиорацию и т.д. Некоторые программы общественных работ были исключительно федеральными, но большинство имело смешанное финансирование, исходя из пропорции «3 доллара из местного бюджета – 1 доллар из федеральной казны», или 70:30, и при неустанной борьбе с расхищением выделенных средств. Действовал принцип распределения федеральных средств между штатами, по которому большая доля направлялась в те из них, где наблюдался более высокий уровень безработицы. Многие правительства и в настоящее время предоставляют своим гражданам рабочие места в сфере производства общественных благ (например, в области охраны окружающей среды, в сфере обслуживания), которые создаются не ради получения прибыли, а для формирования более благоприятных условий жизнедеятельности общества в целом. Оплачивается такой труд обычно в диапазоне от 50 до 100 % среднего заработка по данной профессии. Хотя и по сей день дискуссионным остается вопрос, каким проектам общественных работ следует отдавать предпочтение – быстро разворачивающимся, трудоемким, нацеленным на скорейшее разрешение проблемы массовой безработицы, или капиталоемким и материалоемким,

ориентированным на привлечение рабочей силы высокой квалификации, открывающим в конечном счете путь к экономическому оживлению в силу своей быстрой окупаемости и высокой эффективности.

По-видимому, в период глубокого спада предпочтительны первые, а после наступления позитивного перелома в динамике безработицы – вторые. Проекты общественных работ имеют различную направленность. Работы, которые ведут к существенному увеличению совокупного спроса без адекватного роста совокупного предложения, способны подорвать относительную стабильность цен и потому целесообразны лишь на этапе выхода из кризиса. На восходящей же линии конъюнктуры общественные работы должны вести к наполнению рынка товарами и услугами, удовлетворяющими коллективные потребности населения. В условиях сохраняющейся здесь ограниченности бюджетных средств их целесообразно тратить, обеспечивая не только дополнительный платежеспособный спрос, но и прирост предложения благ социального характера. Так, в послевоенной Германии использование инструмента общественных работ для строительства автомагистралей позволило немецкому правительству не только существенно снизить уровень безработицы в стране, но и избавить государственный бюджет от весьма обременительных будущих расходов на производство общественных благ, создав за счет дешевой рабочей силы одну из лучших в мире дорожных систем.

Вместе с тем многие проекты общественных работ оказываются капиталоемкими и расточительными для бюджета. Лишь 20–40 % выделяемых на них средств федеральных и местных органов власти расходуется на наем рабочей силы, что препятствует наращиванию потребительского спроса и скорейшему выходу из экономического кризиса. Еще одним серьезным недостатком этого инструмента политики занятости является чрезвычайно продолжительный инкубационный период, что объясняется обычно запоздалым признанием факта вступления экономики страны в кризисную фазу. Так, в США от наступления спада до принятия соответствующего законодательства, а затем до развертывания общественных работ проходило не менее 30 месяцев. Другой пример: когда страны ОПЕК впервые приняли историческое решение о резком повышении цен на нефть, лишь немногие политики стран, импортирующих это стратегическое сырье, смогли оценить всю полноту негативных последствий данного решения для своей экономики. И запуск такого инструмента дискреционной фискальной политики, как общественные работы, в очередной раз оказался явно запоздалым.

Поддержка малого бизнеса. По данным ООН, в этом секторе национальной экономики в мире занято 50 % экономически активного населения и создается около 60 % ВВП. Важность поддержки малого бизнеса состоит в высокой трудоемкости охватываемых им сфер производственной деятельности, поэтому жилищное строительство, туриндустрия, сельское хозяйство и

другие отрасли предпринимательской деятельности способны запустить по стране мощный мультипликативный эффект. Для этого в Японии, Южной Корее и ряде других стран создаются государственные фонды льготного кредитования малого и среднего бизнеса. Кроме того, разрабатываются программы, поощряющие занятие бизнесом лицами, ранее потерявшими работу. Например, в Великобритании безработный, решивший заняться малым предпринимательством, по закону 1985 года получал субсидию в размере 40 фунтов стерлингов в неделю в течение года. Масштабы поощрения мелкого и семейного предпринимательства в современной Швеции таковы, что необходимый стартовый капитал обеспечивается их владельцами лишь на 10 %, в то время как остальные 70 % представляют собой правительственные субсидии, а 20 % – кредиты. Если учесть тот факт, что в случае отсутствия прибыли у подобных фирм они освобождаются на четыре года от уплаты налогов, легко объяснить очень высокий коэффициент выживания фирм, созданных бывшими безработными. В мире практикуются и точечная инвестиционная поддержка трудоемких отраслей легкой промышленности, промышленности строительных материалов, ремонтных составляющих машиностроения, и предоставление им государственных заказов. Немалое значение имеют предоставление властями помещений небольшим фирмам на основе льготной аренды, задействование лизинга в целях их технического оснащения, консультационная помощь в

составлении бизнес-планов, а также обеспечение надежной защиты от организованной преступности.

Разработка и реализация целевых программ расширения занятости. Речь идет о программах как регионального характера, так и облегчающих трудоустройство социально уязвимых групп населения. В депрессивных регионах создаются предпринимательские зоны, в которых бизнес максимально освобожден от налоговой нагрузки и бремени юридических регламентаций. Тенденцией последних лет является нацеленность активной политики занятости на строго определенные категории безработных, ее селективность. При этом объектом особой озабоченности правительства становятся молодежь и хронически безработные. Так, фирмы, принимающие на работу инвалидов, получают от властей, помимо налоговых послаблений, техническую помощь на оборудование соответствующих рабочих мест, а также частичное финансирование их заработной платы. Заметим, что, хотя в России уровень инвалидизации населения ничуть не меньше, чем в развитых странах, степень вовлеченности инвалидов в производственный процесс минимум втрое ниже. Устранение с помощью государственных ресурсов данного дефекта политики занятости способно расширить ее на 3–4 млн человек.

Выплаты из бюджета субсидий предприятиям как альтернатива увольнению с них работников. Данная мера применяется в регионах с высокой напряженностью на рынке труда. При этом достигается

еще одна цель – сохранение специалистов в период прохождения национальной экономикой фазы кризисного сокращения производства. Процедура массовых увольнений оказывается для предприятий и государства весьма дорогостоящей: требуются выплата выходного пособия, пособия по безработице, предварительное уведомление (после которого снижается трудовая активность), падает престиж предприятий, приходится повышать налоговую нагрузку на сохраняющиеся предприятия. Поддержание избыточной занятости вполне может оказаться для общества гораздо более выгодным, чем ее сброс и обвально нарастающая безработица с кажущейся выгодой от сокращения персонала. Это доказывает негативный опыт Аргентины, правительство которой в 1990-е годы вместо сохранения низкорентабельных государственных предприятий, служивших неким резервуаром рабочей силы, фактором социальной стабильности и источником дополнительного платежеспособного спроса, провело так называемую ковровую приватизацию этих предприятий с последующим массовым банкротством. В результате безработица там в 2001 году достигла уровня 17,5 % (для сравнения: в Бразилии она была всего 6,5 %, а в Мексике – 2,5 %), в стране сформировался огромный слой отвергнутых обществом, выброшенных на улицу, озлобленных людей, готовых даже на совершение преступлений. Чтобы избежать подобных последствий, необходимо всемерно поощрять расширение занятости на предприятиях, когда на каждого дополнительного

трудоустроенного работника государство предоставляет льготный кредит, соразмерный с уровнем выплачиваемого ему заработка.

Стимулирование ухода с рынка труда работников неперспективных категорий – пенсионного и предпенсионного возраста. Предпринимать эти меры следует осторожно, по мере совершенствования пенсионной системы. Они помогают ослабить остроту проблемы «старшинства» – несоответствия между высокой заработной платой пожилых рабочих и их снижающимися производственными возможностями. В США разрешается выход на пенсию за три года до наступления соответствующего возраста, в Германии, Франции – за пять лет. При этом производится частичная компенсация потерянного заработка, в том числе из средств государства. Так, в условиях массовой безработицы в восточных землях Германии в начале 90-х годов XX века разрешался досрочный выход на пенсию в 55 лет с выплатами в размере пособия по безработице, т.е. на уровне около 60 % от прежней заработной платы. Эффективность программ раннего выхода на пенсию неодинакова. В Великобритании на 100 досрочно ушедших на пенсию приходится 80 нанятых вместо них рабочих, а во Франции – всего лишь 50. Японская система досрочного ухода с предприятия дополняется так называемым повторным наймом вышедших на пенсию еще на четыре-пять лет. При этом трудовой договор заключается на существенно иных условиях: зарплата устанавливается на уровне 30–35-летнего работника. В Японии

используется также «предпенсионное» командирование в филиалы компании, в том числе заграничные, в расчете на отказ работника от командировки и, как результат, его добровольное увольнение. В странах, где уровень жизни населения невысок (как, например, в нашей стране, переживающей к тому же глубокий демографический кризис), это направление активной политики занятости не может считаться ведущим, и правительству едва ли следует запрещать одновременное получение трудового дохода и трудовой пенсии во избежание подрыва потребительского спроса населения и его негативных последствий для функционирования рынка труда. Общеизвестно, что российская молодежь не слишком стремится занимать вакантные места в бюджетной сфере, на промышленных предприятиях и в сельском хозяйстве.

Стимулирование неполной занятости. Правительство стимулирует неполную занятость, в частности такую форму организации труда, как деление рабочего места с соответствующим делением заработной платы и социальных выплат. Деление рабочего места (пионером в использовании этого способа выступили Нидерланды) может производиться в рамках недели, месяца и даже года. Наибольшее распространение оно получило в сфере услуг (розничная торговля, рестораны, гостиницы и т.п.). Однако интерес к этой форме неуклонно повышается и у промышленных компаний, которые в трудные времена используют ее и для сохранения квалифицированных кадров. Деление рабочего места активно рекламируется в современной Германии, где,

как утверждается, потенциально делимыми являются 2/3 рабочих мест. Между тем социологические опросы показывают, что многие немцы, несмотря на призывы вроде «занимайтесь детьми, путешествуйте, цените свободное от работы время», не против трудиться и в объеме более одной ставки, если бы существовала такая возможность. В 1976 году Конгресс США санкционировал деление рабочих мест, рассчитывая на повышение интенсивности труда (при сохранении высоких требований к качеству продукции) и сокращение невыходов на работу из-за переутомления. Согласно расчетам, задействование данной формы организации труда должно повышать его производительность примерно на треть. Однако такое направление активной политики занятости из-за неотработанности организационно-экономического механизма пока еще плохо приживается на практике.

Поддержка расширения временной занятости. Все более типичным становится лозунг: «Стабильная занятость — для высококвалифицированных, нестабильная — для всех остальных работников». Преимущества временной занятости заключаются в том, что процесс увольнения временных работников крайне облегчен и на них не распространяются положения трудового законодательства о праздничных днях, отпусках, бюллетенях, надбавках за выслугу лет, об отчислениях в пенсионные фонды и т.п. В результате фактическая заработная плата временных работников существенно ниже, что повышает конкурентоспособность компаний, практикующих

временное трудоустройство значительной части своих работников.

Таким образом, в современных условиях между полноценной занятостью и абсолютной безработицей существует целый ряд переходных состояний, что всячески стимулируется правительством, проводящим активную политику на рынке труда.

Пассивная политика занятости предполагает применение мер социальной защиты людей, пострадавших от безработицы. Она, как и активная политика, требует от правительства крайней осмотрительности, в частности при определении форм и размеров социальной защиты (пособий по безработице, гарантированного минимума заработной платы и т.п.), а также способов ее распределения. Всякая социальная политика эффективна только в том случае, если она формируется на основе реальных экономических возможностей общества, не приводит к ускорению инфляции и росту институциональной безработицы. Заработная плата в любом случае остается главным стимулом к труду. Государственная социальная помощь должна быть избирательной и распределяться в зависимости от того, к какому классу безработных относится человек. Средства налогоплательщиков не должны поступать ни к добровольным безработным, ни к представителям ее фрикционной разновидности. Они могут доставаться только вынужденным безработным.

Основными направлениями пассивной политики занятости являются:

- выплата пособий по безработице;

- выдача помощи по безработице в момент увольнения;
- целевые выплаты.

Выплата пособий по безработице. Во избежание получения такого пособия социальными иждивенцами и мнимыми безработными требуются регистрация человека на бирже труда, доказательства активного поиска им рабочего места, наличие определенного трудового стажа и выплат страховых взносов в течение определенного времени. Фонд страхования по безработице формируется за счет обязательных отчислений работодателей, взносов самих работников, а также средств других налогоплательщиков, аккумулируемых в бюджетной системе. Например, в Швеции пособия на 15 % финансируются за счет страховых взносов работников, на 85 % – за счет государственных средств, складывающихся в том числе из обязательных взносов предпринимателей. Социальное пособие по безработице может не обеспечивать прожиточного минимума, хотя его размер зачастую связывают с размером реально утраченного заработка. В России размер пособия варьируется в диапазоне от минимальной заработной платы (таковым оно является для ищущих работу впервые) до средней заработной платы в данном регионе. Срок получения пособия, которое из-за ряда ограничений реально получают менее половины безработных, четко фиксируется, а его размер может последовательно сокращаться для стимулирования скорейшего

трудоустройства. Так, если в первые три месяца российский безработный получает 75 % от своей прежней средней заработной платы, то в следующие три месяца размер пособия сокращается до 60 %, а затем и до 45 %. От получения пособий нередко отсекаются лица с коротким сроком выплат в соответствующие страховые фонды, а также те, кто уже неоднократно терял (очевидно, сознательно) рабочее место.

Выдача помощи по безработице в момент увольнения. В частности, во Франции устанавливается четкий размер данных выплат, в Германии они связываются с размером прежнего заработка. Впрочем, в США, Японии и многих других странах такая помощь отсутствует, чтобы не допускать чрезмерного взваливания социальной нагрузки на национальный бизнес, что неминуемо отразится на его конкурентоспособности.

Целевые выплаты. Безработным, не получающим ни пособия, ни помощи в момент увольнения, государство может целевым образом выдать некоторые трансферты, оплатить пользование общественным транспортом, погасить задолженность по квартплате (во избежание перехода семей безработных еще и в состояние бездомности) и т.д. В рамках пассивной политики занятости требуется некое «сепарирование» безработных, их разделение на мобильный резерв рабочей силы, способный вернуться к трудовой деятельности, и неконкурентоспособную (балластную) часть, представителей которой целесообразно снимать с учета в центрах занятости и передавать в органы

социальной опеки неимущих.

Положительная сторона страхования по безработице заключается в том, что оно сохраняет у работников уверенность (препятствующую сжатию их спроса) в получении определенного дохода в случае увольнения. Кроме того, это помогает предпринимателям решаться на крупные увольнения работников. Вместе с тем эмпирическими исследованиями доказано, что развитие системы подобного страхования обычно сопровождается ростом институциональной безработицы. Так, чрезмерные социальные гарантии могут спровоцировать у части работников добровольный выбор праздного образа жизни. Сегодня типичный американский рабочий, охваченный программой страхования по безработице, в случае увольнения получает 50 % своей последней заработной платы в течение 26 недель. Проведенные в США социологические исследования показали, что американцы, имеющие опыт жизни на пособие по безработице, ежегодно трудятся в среднем на две недели меньше. Позволяя им не слишком торопиться с выходом на работу и отказываться от непривлекательных рабочих мест, эта форма реализации пассивной политики занятости способствует гораздо более эффективному использованию трудового потенциала страны. Правда, в силу этого некоторые вакансии становится невозможно заполнить без привлечения дешевой рабочей силы иммигрантов.

Размер пособий по безработице и уровень безработицы тесно взаимосвязаны. Причем одно

направление такой взаимосвязи отражает экономический аспект (чем больше размер пособия, тем выше вероятность отказа безработного от непривлекательного рабочего места, что способствует росту уровня безработицы), а другое – политический аспект проблемы (чем выше уровень безработицы, тем большее воздействие она оказывает на политиков, склонных – особенно перед выборами – к обещаниям увеличить размер пособий). Эмпирические исследования показывают, что по истечении установленного срока получения пособия вероятность нахождения безработным рабочего места резко возрастает. Эксперимент по активизации занятости в американском штате Иллинойс в 1985 году, заключавшийся в выплате вознаграждения в 500 долларов тем безработным, которые найдут работу до истечения установленного срока выплаты пособия (с этой несложной задачей справились почти все), подтвердил то интуитивно угадываемое обстоятельство, что страхование по безработице искусственно увеличивает ее уровень. Специалисты пытаются разработать систему экономических рычагов, расширяющих занятость в стране. Наиболее распространенным является предложение, чтобы компания, увольняющая работника, уплачивала за него пособие по безработице в полном объеме. Внедрение такой стопроцентной компенсации, безусловно, позволило бы достичь соответствия между страховыми взносами каждой компании и масштабами безработицы. Однако оно неминуемо повышало бы издержки

производства многих предприятий, особенно тех, которые функционируют в отраслях, сопряженных с риском. Большинство ныне действующих программ основано лишь на частичной компенсации компанией общих затрат правительства на выплату пособий.

В целом пассивная политика занятости является несравненно менее результативной, чем активная, поскольку она нацелена не на устранение причин безработицы, а лишь на борьбу с ее последствиями. Показателем социальной неэффективности, например пособий по безработице, служит тот факт, что не менее 40 % средств получают те домохозяйства, чей средний доход более чем в 2 раза превышает прожиточный минимум для той или иной страны. Делая акцент на активной политике занятости, государство заметно повышает результативность социальной политики и одновременно экономит немалые бюджетные средства за счет сокращения своих расходов на оказание социальной помощи. Например, проводя так называемую агрессивную политику занятости, власти все чаще замещают пассивную поддержку безработных обязательными и социально полезными общественными работами.

Соотношение между активной и пассивной политикой занятости весьма подвижно и детерминировано традициями страны, политическим выбором ее населения (через борьбу партий в парламентах), исторически сложившимся в ней типом экономического строя и, соответственно, той или иной разновидностью компромисса между фиаско рынка и

фиаско государства. Если, к примеру, в Канаде пропорция между затратами государства на проведение активной политики на рынке труда и средствами, направляемыми на выплату пособий по безработице, составляет 1:2,5; в Великобритании – 1:1,2; в США – 1:1; то в Швеции – 4,5:1. Следовательно, различается и доля валового продукта, направляемая на активную политику занятости: она варьируется от 2,7 % в Швеции до 0,8 % в США и 0,2 % в Австралии.

Регулирование занятости в РФ в 2020–2021 годах. Кризис, вызванный пандемией коронавируса, оказал существенное давление на рынок труда в России. Ситуация стала улучшаться по мере снятия ограничений и возвращения в рабочий режим большинства предприятий. По итогам ноября 2020 года – января 2021 года, согласно данным Росстата, численность безработных (по методологии МОТ) составила 4,46 млн человек, что соответствует уровню безработицы в 5,9 %. Это на 1,3 п.п. выше аналогичного периода прошлого года.

В период пандемии максимальное значение было зафиксировано в августе 2020 года – 4,8 млн человек (6,4 %). В январе численность безработных составила 4,3 млн человек (5,8 %).

В 2020 году существенно выросло число официально зарегистрированных безработных. По итогам января 2021 года, их численность составила 2,5 млн человек, что в 3,6 раза выше, чем годом ранее. Следует отметить, что в сентябре 2020 года этот показатель составлял почти 3,7 млн человек, после чего

начал медленно снижаться. По данным проведенного Росстатом выборочного исследования, в январе 2021 года 34,7 % безработных использовали обращение в органы Службы занятости в качестве способа поиска работы.

В январе из 4,3 млн безработных (по методологии МОТ) 18,9 % пришлось на молодежь до 25 лет – это порядка 810 тысяч человек. Сравнивая с августом 2020 года, когда безработица в России почти достигла пиковых значений, в этой категории было более 1 млн молодых людей. Однако доля безработных в возрасте старше 50 лет выросла. По итогам января 2021 года, в общей структуре она составила 20,1 % – это немногим более 860 тысяч человек (против 760 тысяч в августе 2020 года). Средний возраст безработного – 37 лет.

По итогам исследования, самый низкий уровень безработицы наблюдается в Ямало-Ненецком автономном округе (2,5 %). Годом ранее первую строчку занимала Москва. Следом за ЯНАО расположились Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (3,2 %), Санкт-Петербург (3,3 %), Татарстан (3,3 %) и Москва (3,4 %). По итогам рейтинга 2020 года, в лидирующую группу входила и Московская область, которая сейчас занимает лишь восьмую позицию с 4 %.

По сравнению с 2020 годом выросло количество регионов, в которых уровень безработицы равен или выше 10 % (годом ранее таких регионов было шесть). Наиболее сложная ситуация в Ингушетии, где уровень безработицы составил 31,6 %, в Чечне – 20,6 %, в Туве – 16,9 %, в Кабардино-Балкарии – 16,3

%, в Дагестане – 16,3 %, Республике Алтай – 16,1 %. Как отмечают эксперты, кризис существенно осложнил ситуацию на рынках труда в этих регионах, гдеи так всегда было непросто найти работу.

По итогам ноября 2020 – января 2021 года, в 78 российских регионах уровень безработицы вырос, в шести – снизился, в Якутии – не изменился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

Как полагают эксперты, в 2021 году можно ожидать улучшения ситуации на рынке труда по мере восстановления экономики. К концу года, по их оценкам, уровень безработицы может составить около 5 %, при этом состав лидеров и аутсайдеров рейтинга не претерпит существенных изменений.

Контрольные вопросы и задания:

1. Каковы цели и основные направления воздействия государства на рынок труда?
2. Проведите разграничение активной и пассивной политики занятости, проводимой правительством. Сравните эффективность используемых им инструментов.
3. Используя правило Оукена, опишите соотношение темпов экономического роста страны и темпов сокращения безработицы.
4. Дайте классификацию инструментов активной политики занятости.
5. Какие цели преследует правительство при запуске тех или иных проектов организации общественных

работ?

6. Каковы социально-экономические результаты использования таких инструментов политики занятости, как:
- а) деление рабочего места;
 - б) выплата субсидий предприятиям как альтернатива массовым увольнениям работников в результате их банкротства;
 - в) досрочный выход на пенсию;
 - г) временная занятость?
7. Какие переходные ступени возможны в современной экономике между полной занятостью и безработицей?
8. Дайте классификацию инструментов пассивной политики занятости. Назовите финансовые источники ее осуществления.
9. Как взаимосвязаны размер пособия по безработице и уровень безработицы в стране?

7.4. Государственное регулирование внешнеэкономической устойчивости национального хозяйства (внешнеэкономическое равновесие)

На социально-экономическое развитие большинства стран мира сильное влияние оказывают внешнеэкономические связи, их масштабы, структура, эффективность. Это влияние происходит по многим направлениям, из которых наиболее значимы следующие:

- увеличивается ресурсный потенциал страны – материальный, научно-технический, финансово-валютный, трудовой, рекреационный и т.д.;
- снижаются затраты на удовлетворение потребностей страны.

В связи с этим развитие внешнеэкономических связей – одно из приоритетных направлений управленческо-регулирующей деятельности государственных органов. Для его реализации необходимо прежде всего совершенствовать хозяйственный механизм в сфере внешнеэкономических связей, имеющий специфику относительно отдельных их видов.

Внешнеэкономическое регулирование представляет собой совокупность целей, средств и методов, применяемых государством для развития международных экономических отношений, которые основаны на международном разделении труда.

Суть внешнеэкономического регулирования сводится к поиску той золотой середины, сбалансированности между открытостью и изоляцией, необходимостью реализации преимуществ международного разделения труда и обеспечением независимости национального хозяйства страны.

Функционирование мирового рынка осуществляется посредством реализации международных экономических отношений, которые находят свое конкретное выражение в следующих формах:

- международная торговля товарами и услугами;

- валютные отношения;
- миграция капитала и зарубежных инвестиций;
- обмен в области науки и техники;
- миграция рабочей силы;
- межстрановая кооперация производства.

Ведущую роль в составе внешнеэкономических связей по социально-экономической значимости, достигнутым масштабам, перспективам дальнейшего развития выполняет внешняя торговля.

Высокая социально-экономическая значимость внешней торговли проявляется относительно обеих ее составляющих — импорта и экспорта. Импорт увеличивает объем удовлетворенного спроса на товары народного потребления и продукцию производственно-технического назначения, при этом появляется реальная возможность удовлетворения потребности в товарах, которые не производятся внутри страны. В результате развития импорта возникает также возможность приобрести товары по более низким ценам и более высокого качества, что снижает затраты хозяйствующих субъектов, повышает доходность их хозяйственной деятельности (если это товары производственно-технического назначения), увеличивает финансовые возможности населения (если это товары народного потребления). Импорт расширяет конкурентную среду и таким образом оказывает стимулирующее влияние на отечественных товаропроизводителей, заставляя их повышать конкурентоспособность своей продукции (снижать

затраты, повышать качество, расширять ассортимент и др.). В условиях формирования и развития рыночных отношений роль импорта резко возрастает.

Полезность экспорта для страны проявляется в следующем: экспорт расширяет рынок сбыта продукции и таким образом создаются возможности увеличения масштабов производства в стране, т.е. это фактор экономического роста. В условиях спада, стагнации производства, ограничений спроса такая роль экспорта особенно значима. Экспорт позволяет реализовать продукцию по более высоким ценам мирового рынка, является основным источником валютных поступлений в страну и таким образом увеличивает доходы хозяйствующих субъектов-экспортеров, укрепляет финансовую базу государства. Экспорт расширяет конкурентную среду за счет зарубежных товаропроизводителей и повышает ее эффективность, так как повышается вероятность появления на рынке конкурентов более высокого уровня.

Таким образом, экспорт стимулирует хозяйствующих субъектов-экспортеров производить продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, соответствующую мировым стандартам. В условиях низкой конкурентоспособности значительной доли продукции, производимой на российских предприятиях, такая роль экспорта становится одной из приоритетных.

Воздействие экспорта и импорта на внутривоздушное развитие имеет как текущие, так и долгосрочные последствия, причем как положительные, так и отрицательные.

В текущем плане увеличение экспорта обуславливает нарастание чистого экспорта, что дает импульс росту совокупного рыночного спроса. Это, в свою очередь, ведет к росту производства товаров, так как встает задача обеспечить не только внутренний спрос, но и внешний. Вследствие этого ускоряется внутреннее экономическое развитие.

В то же время рост экспорта, с одной стороны способен смягчить или ликвидировать угрозу перепроизводства внутри страны. Он также формирует платежную базу расширения импорта, активизации включения страны в миро-хозяйственные связи. С другой стороны, при недостаточности внутренних ресурсов для увеличения производства рост экспорта способен порождать дефицит товаров или рост цен внутри страны.

В долгосрочном плане сказывается мультипликационное воздействие экспорта на экономический рост в стране. Мультипликационный механизм воздействия экспорта на экономический рост включает мультипликатор экспорта.

Мультипликационный эффект выражается в том, что экспортный заказ первоначально прямо увеличивает выпуск продукции и вместе с тем повышает расход заработной платы работников экспортной отрасли производства. Доходы этой отрасли (зарплата и прибыль) поступают в смежные отрасли хозяйства, где возрастает выпуск средств производства для экспорта и расширяется изготовление предметов потребления для работников экспортных предприятий. В свою очередь, средства, полученные в отрасли второго эшелона,

уходят в сопряженные с ними предприятия третьего эшелона и т.д.

Общий положительный эффект расширения экспорта включает в себя:

- увеличение занятости, выпуска продукции и доходов;
- уменьшение возможности процессов перепроизводства;
- возрастание суммы полученной государством иностранной валюты;
- происходит укрепление государственных финансов.

Снижение экспорта сужает совокупный рыночный спрос на производимый товар и тем самым уменьшает стимул экономического роста. Уменьшение экспорта также сокращает возможности удовлетворения внутренних потребностей страны в более дешевых и разнообразных импортных товарах. В то же время увеличивается предложение отечественных товаров на внутреннем рынке.

Импорт в текущем плане позволяет расширить разнообразие и увеличить объемы потребления товаров личного пользования, снизить издержки производства и себестоимость отечественной продукции за счет более дешевого ввозимого сырья и более эффективных зарубежных технологий. В то же время он усиливает конкуренцию внутри страны, заставляя отечественные предприятия активнее осуществлять техническую модернизацию.

Однако при чрезмерном росте импорта, во-первых, ухудшается торговый баланс страны, возрастает ее

внешняя задолженность, в случае если импорт не покрывается экспортом. В то же время в силу возрастания конкуренции со стороны импортных товаров происходит разорение отечественных производителей, в результате чего падают темпы экономического роста, увеличивается безработица, ухудшается экономическая безопасность страны.

В долгосрочном плане импорт, как и экспорт, дает мультипликационный эффект, но его последствия обратно пропорциональны экспортному мультипликационному эффекту.

Таким образом, интегрированно эффект внешней торговли определяется через показатель чистого экспорта, или нетто-экспорта. Чем выше уровень чистого экспорта в сочетании с ростом объема внешнеторгового товарооборота, тем выше положительный эффект влияния внешней торговли на внутреннее экономическое развитие.

Вступая в международные экономические отношения на мировом рынке, страны не только обмениваются товарами и услугами, но также ввозят и вывозят капиталы. При этом экспорт товаров и услуг создает спрос иностранных государств на иностранную валюту внутри страны и формирует предложение национальной валюты для иностранцев. Экспорт, таким образом, помогает зарабатывать валюту для оплаты импорта. Вследствие этого возникает проблема обмена валют различных стран между собой для обеспечения международных операций. Это ставит на повестку дня вопрос регулирования валютных курсов и проведения

валютной политики.

Все международные торговые и финансовые операции между данной страной и остальным миром реализуются посредством международных расчетов. Международные расчеты представляют собой систему осуществления и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам государств, компаний, фирм, предприятий, организаций, граждан, находящихся на территории других стран, возникающие в результате экономических и иных отношений между ними. Осуществляются международные расчеты крупными банками, которые связаны между собой корреспондентскими отношениями и ведением взаимных корреспондентских счетов.

В системе международных расчетов преобладают расчеты, связанные с внешнеэкономической деятельностью: внешней торговлей, предоставлением кредитов и займов, зарубежным инвестированием капиталов. Международные расчеты осуществляются при помощи различных средств платежа, используемых в международном обороте. К ним относятся векселя, банковские платежные поручения, денежные аккредитивы, телеграфные переводы. Эти средства платежа выражаются в национальных валютах и, следовательно, зависят от их соотношений, т.е. курсов валют.

Все международные торговые и финансовые операции между данной страной и остальным миром реализуются посредством международных расчетов.

Международные расчеты представляют собой систему осуществления и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам государств, компаний, фирм, предприятий, организаций, граждан, находящихся на территории других стран, возникающие в результате экономических и иных отношений между ними. Осуществляются международные расчеты крупными банками, которые связаны между собой корреспондентскими отношениями и ведением взаимных корреспондентских счетов.

В системе международных расчетов преобладают расчеты, связанные с внешнеэкономической деятельностью: внешней торговлей, предоставлением кредитов и займов, зарубежным инвестированием капиталов. Международные расчеты осуществляются при помощи различных средств платежа, используемых в международном обороте. К ним относятся векселя, банковские платежные поручения, денежные аккредитивы, телеграфные переводы. Эти средства платежа выражаются в национальных валютах и, следовательно, зависят от их соотношений, т.е. курсов валют.

В системе валютных расчетов валютный курс выступает специфической формой цены, которая связывает все внутренние цены страны с ценами в зарубежных странах.

В случае падения курса национальной валюты она обесценивается по отношению к валютам других стран. В этом случае цены на национальный товар

за рубежом падают, и, следовательно, их конкурентоспособность возрастает. В то же время цены на импортные товары внутри страны растут и, как следствие, их конкурентоспособность падает. При этом одновременно внутри страны растут инфляционные процессы, что ведет к снижению покупательной способности национальной валюты, падению покупательной способности населения.

При росте курса национальной валюты она дорожает по отношению к валютам других стран. В этом случае цены на национальные товары за рубежом растут, и, следовательно, их конкурентоспособность падает, что тормозит рост экспорта. В то же время цены на импортные товары внутри страны падают, и их конкурентоспособность растет. Это стимулирует рост импортной квоты и усиливает конкуренцию внутри страны, что обуславливает закрытие технически отсталых предприятий и свертывание неконкурентоспособных национальных производств.

Валютные курсы колеблются под влиянием следующих факторов:

- изменения во вкусах потребителей;
- относительные изменения доходов населения;
- относительные изменения цен на товары;
- относительные реальные процентные ставки;
- спекуляция на валютных рынках.

Различают две системы формирования валютных курсов.

Во-первых, система гибких, или плавающих, валютных курсов, при которой курсы обмена национальных валют друг на друга определяются спросом и предложением.

Во-вторых, система жестко фиксированных курсов, при которой изменения валютных курсов в результате колебаний спроса и предложения препятствует государственное вмешательство в функционирование рынков национальных валют и другие механизмы.

Гибкие валютные курсы призваны автоматически корректироваться таким образом, чтобы в конечном счете исчезали активы и дефициты платежных балансов. Хотя система гибких валютных курсов имеет тенденцию автоматически устранять несбалансированность платежей, она может порождать следующие явления во внешнеэкономических связях:

- усиливать неопределенность и риск торговли;
- ухудшать условия торговли;
- стимулировать нестабильность экономики.

Чтобы нейтрализовать эти последствия, государство применяет систему фиксированного регулирования валютных курсов. Такая система предполагает применение следующих механизмов валютного регулирования:

- использование официальных резервов;
- введение прямого контроля над финансовыми и

торговыми потоками во внешнеэкономических связях страны;

- установление валютного контроля, на основе которого выдвигается требование о продаже государству всей иностранной валюты, полученной от экспортных операций;
- реализация внутреннего макроэкономического регулирования посредством соответствующих бюджетно-налоговых и денежно-кредитных механизмов;
- проведение девальваций или ревальвации национальной валюты, т.е. одnorазовых понижений или повышений курса национальной валюты.

Девальвация – понижение курса национальной валюты. Она отражает обесценение соответствующих валютных средств в результате инфляции, дефицита платежного баланса страны.

Девальвация используется для преодоления длительных несоответствий в пропорциях внутренних цен и уровней валютных курсов, стимулирования расширения экспорта товаров, иностранных инвестиций. Одновременно она, в силу роста цен на импортируемую продукцию, обуславливает сокращение ввоза товаров и вывоза капитала. В результате достигается улучшение платежного баланса. При этом в экономическом плане девальвация влияет на обострение конкуренции, в социальном – влечет за собой снижение уровня жизни населения через ускорение инфляции. Девальвация – важный

экономический инструмент, применение которого рекомендуется в стабилизационных программах.

Ревальвацией называется повышение курса национальной валютно-денежной единицы по отношению к валютам других стран. Ее применение связано с осуществлением мер по стабилизации внутренних цен, что создает предпосылки для повышения покупательной способности денег. Ревальвация создает для страны возможность дешевле приобретать валюту, что совпадает с интересами импортеров товаров и экспортерами капитала. Но она невыгодна для экспортеров товаров, так как приводит к уменьшению выручки в соответствующей валюте.

Инструментом использования международных валютных отношений в национальных интересах выступает **валютная политика**. Она представляет собой совокупность экономических, правовых и организационных мер, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями в области валютно-финансовых отношений.

Валютная политика является составной частью экономической политики в целом и внешнеэкономической политики в частности. Различают текущую и долговременную политику.

В рамках текущей валютной политики осуществляется оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры. Практической ее задачей является обеспечение нормального функционирования

международного и национального механизмов валютной системы, поддержание равновесия платежных балансов.

Долгосрочная валютная политика охватывает достаточно продолжительный период и предполагает долгосрочные меры структурного характера по последовательному изменению валютного механизма. Основными ее методами являются межгосударственные договоры и соглашения, а также валютные реформы.

Валютная политика выступает важным инструментом расширения зарубежных хозяйственных связей, обеспечения эффективности и сбалансированности внешнеэкономической деятельности.

При этом встает задача оптимального обеспечения конкурентоспособности экспорта и его наращивания с увеличением внутреннего потребления, в том числе и за счет использования эффективного импорта. Регулирование валютного курса в данных целях предполагает исключение как его завышения, так и занижения. Базовым показателем при осуществлении данного регулирования выступает паритет покупательной способности.

Если курс валюты чрезмерно занижается, то начинает нарастать вывоз товаров отечественного производства по демпинговым ценам (ситуация, характерная для России в 1992 году). В этом случае падает внутреннее потребление, ускоряется инфляция, нарастает долларизация экономики (когда деньги

населения не вкладываются в акции и облигации своей страны, а расходуются на приобретение иностранной валюты, чтобы застраховать свои сбережения от инфляции).

Если курс валюты чрезмерно завышается, то импортные товары заполняют внутренний рынок, что приводит к многократному снижению выпуска аналогичных отечественных товаров, падению внутреннего экономического роста. Регулируя валютный курс, правительство страны оказывает важное влияние на сбалансированность и динамику внутреннего экономического роста.

В системе всемирного хозяйства мировой товарооборот органически переплетается с международным кредитом и международными рынками, которые обслуживаются соответствующими кредитно-финансовыми и валютно-финансовыми отношениями. Поэтому в системе мирового рынка мировой рынок товаров и услуг тесно переплетается и взаимодействует с мировым рынком капиталов, где осуществляется международная миграция кредитно-финансовых ресурсов, оказывающая существенное развитие на внутреннее экономическое развитие. Это требует соответствующего регулирования данного процесса.

Экспортом капитала называется помещение капитала за границу в денежной (ссудной) или функциональной (инвестиционной) форме, ведущее к образованию иностранной собственности или формы

обязательств, дающих право на систематическое получение прибыли. Это одна из главных форм международных экономических отношений в условиях развитого рыночного хозяйства. Экспорт капитала осуществляется в двух денежных формах: производственной (функциональной) и ссудной (кредитной).

Экспорт *функционального* капитала – это инвестиции в промышленные, банковские, сельскохозяйственные, транспортные, другие предприятия путем приобретения их акций или строительства хозяйственных объектов. Такие вложения подразделяются на прямые, позволяющие осуществлять контроль за предприятием (свыше 10 % его пакета акций), и портфельные, дающие лишь право на доход. В обоих случаях, экспортер капитала является собственником предприятий, в которые им вложен капитал, и получает прибыль в виде дивиденда.

Экспорт *ссудного* капитала осуществляется в виде краткосрочных или долгосрочных займов, субсидий или вложений на текущие счета в иностранные банки. Он не ограничивает образование собственности за рубежом, но дает право на получение фиксированного дохода в виде процента.

Различают частный и государственный экспорт ссудного капитала. Первый осуществляется частными банками, второй – государственными органами.

Становление и развитие экспорта капитала обуславливается наличием следующих экономических,

технических и политических предпосылок:

Экономически необходимы наличие перенакопления капитала и, как следствие, падение нормы прибыли в одних странах и недостаток капитала при значительных природных ресурсах и дешевой рабочей силы в других.

Технически экспорт капитала возможен только при достаточно развитой инфраструктуре – наличии дорог, коммуникаций, средств связи, портов и т.д.

Политически экспорт капитала обуславливается наличием в стране- импортере капитала стабильной политической обстановки и гарантий со стороны правительства в отношении вывоза из страны полученных от экспортируемого капитала доходов.

Страна, осуществляющая получение иностранных ссуд и инвестиций, называется импортером капитала, а получение зарубежных ссуд и инвестиций – импортом капитала.

Расширение экспорта и импорта капитала порождает определенные как положительные, так и отрицательные социально-экономические последствия в развитии стран-экспортеров и стран-импортеров капитала.

В странах-экспортерах капитала снижается уровень внутреннего перенакопления капитала, что дает импульс к росту нормы прибыли; появляется и возрастает слой рантье, живущий на проценты с вывезенного капитала, что стимулирует рост сферы услуг, в которой рантье тратят свои доходы. У фирм

появляется возможность систематического устойчивого получения прибыли, вне зависимости от развития экономической ситуации в своей стране.

В то же время отток капиталов из страны-экспортера ведет к замедлению темпов модернизации технической базы ее хозяйства, что отрицательно сказывается на росте конкурентоспособности национальной промышленности. Появление и увеличение численности рантье ведет к росту социальных слоев, безразличных к судьбам национальной индустрии, что соответственным образом сказывается на экономической политике правительства, зависящего от своих избирателей. Одновременно возрастает зависимость национального хозяйства от колебаний мирового рынка.

В странах-импортерах капитала приток иностранных ссуд и инвестиций улучшает условия соединения ресурсов производства страны и ускорения ее экономического роста. Одновременно активизируется интеграция национальной экономики в мировое хозяйство, расширяется возможность страны более полно использовать преимущества международного труда в интересах развития внутреннего производства. Она получает значительно больший доступ к зарубежным технологиям. В то же время внутри страны-импортера происходит активизация деловой активности и предпринимательства.

Однако импорт капитала, ориентируя внутреннее

производство на требования мирового рынка, оказывает зачастую одностороннее воздействие на внутреннее экономическое развитие страны. Он стимулирует в структуре ее хозяйства экспортные отрасли, прежде всего сырьевые, а это ведет к снижению диверсификационности (т.е. многоотраслевого характера) национальной экономики. Возрастает ее зависимость от колебаний внешнего рынка, торговой и валютной политики индустриальных держав. В социальной структуре общества усиливаются позиции слоев, источником доходов которых являются экспортно-импортные торгово-финансовые операции, а также розничная торговля импортных товаров. Они оказываются слабо заинтересованными в протекционистской защите национальной промышленности, что соответствующим образом отражается на выработке и проведении экономической политики в стране.

Задача формирования внешнеторговой политики государства состоит в том, чтобы найти сочетание протекционизма и либерализма. При этом нужно учесть конкретную мировую хозяйственную ситуацию, производственный потенциал страны, выработать соответствующую внешнеэкономическую стратегию, чтобы обеспечить максимальное использование преимуществ международного разделения труда одновременно с усилением структурной технологической модернизации национального хозяйства в соответствии с требованиями научно-

технической революции.

Для решения данной задачи исторически выработаны две основные формы внешнеторговой политики, которые и применяются в различных странах, – протекционизм (защита торговли) и фритредерство (либерализация торговли).

Протекционизм – это внешнеторговая политика государства, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Протекционизм может быть направлен против какой-либо страны (группы стран) в целом либо поддерживать отдельную отрасль национальной экономики. Осуществляется или путем введения комплекса прямых ограничений и запрета на ввоз или вывоз определенных товаров, или посредством косвенных ограничений импорта. Основными инструментами таких ограничений выступают пошлины, экспортные и импортные квоты, нетарифные барьеры.

Либерализм – внешнеторговая политика, предусматривающая максимальную отмену пошлин и ограничений. Государства, объявившие полную открытость внутреннего рынка, ждут того же и от других. Это выгодно странам, обладающим конкурентоспособной промышленностью и сильными позициями на мировом рынке. Страны с менее сильной экономикой рискуют не только не укрепиться на мировом рынке, но и потерять внутренний.

Введение *протекционизма* связано с необходимостью решения следующих задач:

- увеличение внутренней занятости;
- диверсификация экономики ради обеспечения ее стабильности;
- осуществление защиты молодых отраслей;
- обеспечение защиты от демпинга;
- обеспечение обороны и национальной безопасности страны;
- ограждение внутреннего рынка от дешевой иностранной рабочей силы.

Решение этих задач приносит как положительные, так и отрицательные моменты.

Увеличение внутренней занятости. Лозунг «Спасайте рабочие места!», используемый в защиту пошлин, становится все более модным, по мере того как экономика приближается к спаду. Он коренится в макроанализе. Совокупные расходы в открытой экономике состоят из потребительских расходов, капиталовложений, государственных расходов, чистого экспорта. Чистый экспорт равен разности между экспортом и импортом. Увеличение совокупных расходов в результате сокращения импорта оказывает стимулирующее воздействие на внутриэкономическое развитие, поскольку влечет за собой резкий рост доходов и занятости. Однако такая политика имеет определенные дефекты.

В текущем плане увеличение импорта объективно приводит к сокращению некоторого количества рабочих мест, но в то же время создает другие рабочие места. Одновременно импорт способствует ликвидации устаревших отраслей и возникновению новых. Таким образом, хотя импортные ограничения изменяют структуру занятости, они в действительности могут

лишь незначительно либо вообще не менять уровень занятости.

Очевидно, что все страны не могут одновременно добиться успеха при введении импортных ограничений. Экспорт одной страны является импортом для другой. В той же степени, в какой превышение экспорта над импортом, достигнутое одной страной, может стимулировать ее экономику, избыток импорта над экспортом в другой экономике обостряет проблему безработицы. Нет ничего удивительного в том, что введение пошлин и импортных квот в целях достижения полной занятости в стране называется политикой «разорю соседа». С ее помощью внутренние проблемы страны решаются за счет разорения торговых партнеров.

Страны, пострадавшие от пошлин и квот, вероятно, предпримут ответные действия, вызывая новое повышение таможенных барьеров, которые в конце концов задушат торговлю до такой степени, что всем странам станет хуже.

В долгосрочном плане превышение экспорта над импортом в качестве стимулирования внутренней занятости обречено на неудачу. Следует помнить: через импорт государства зарабатывают валюту, которую они тратят на товары местного экспорта. В долгосрочном плане для того, чтобы экспортировать, страна должна импортировать. Следовательно, долгосрочная цель заключается не в том, чтобы увеличить внутреннюю занятость, а в том, чтобы в лучшем случае

передислоцировать рабочих из экспортных отраслей в защищенные отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Это перемещение приводит к менее эффективному размещению ресурсов. Пошлины перекрывают путь ресурсам в те отрасли, в которых производство настолько эффективно, что обеспечивает сравнительные преимущества. Нет никаких сомнений, что при выборе антициклических мер разумная своевременная денежная и налоговая политика предпочтительнее манипулирования пошлинами и квотами.

Итак, нельзя утверждать, что пошлины однозначно увеличивают чистый экспорт и поэтому создают новые рабочие места.

Диверсификация ради стабильности. Отправным моментом здесь является то, что доходы высокоспециализированных экономик, например нефтяной экономики Кувейта или ориентированного на производства сахара народного хозяйства Кубы, сильно зависят от международных рынков. Войны, циклические колебания, негативные изменения в структуре промышленности вызывают крупномасштабные и зачастую болезненные процессы перестройки таких экономических систем.

Отсюда якобы следует, что защита пошлинами и квотами необходима в этих странах для диверсификации и, как следствие, уменьшения зависимости от конъюнктуры на мировых рынках одного или двух видов продукции. Это поможет

оградить внутреннюю экономику от влияния международных политических событий, спада производства за рубежом, от случайных колебаний спроса, таким образом, обеспечив большую внутреннюю стабильность. В сказанном выше есть доля истины. Но имеются также серьезные ограничения и недостатки. Во-первых, этот аргумент имеет слабое отношение к развитым странам. Во-вторых, экономические издержки диверсификации могут быть значительными. Например, в монокультурных экономиках обрабатывающая промышленность может оказаться крайне неэффективной.

Защита молодых отраслей. Часто считают, что защитные пошлины необходимы для того, чтобы дать возможность утвердиться новым отраслям отечественной промышленности. Временная защита молодых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм позволяет нарождающимся отраслям окрепнуть и стать эффективными производителями. Этот аргумент в пользу протекционизма зиждется на сомнительном возражении против свободной торговли.

Возражение заключается в том, что при наличии зрелой иностранной конкуренции ни у одной отрасли не было да и не будет возможности для осуществления долгосрочных мер, направленных на расширение производства и повышение эффективности. Защита молодых отраслей с помощью пошлин скорректирует

существующее неправильное размещение мировых ресурсов, исторически сформировавшееся из-за различий в уровнях экономического развития отечественной и иностранной промышленности.

Несмотря на то что такая позиция логически верна, необходимо сделать следующие оговорки.

Во-первых, подобные аргументы не имеют отношения к индустриально развитым странам.

Во-вторых, в слабо развитых странах очень сложно определить, какая из отраслей является тем новорожденным, который способен достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает защиты.

В-третьих, защитные пошлины могут не исчезнуть, а скорее склонны сохраняться, даже когда промышленная зрелость будет достигнута.

В-четвертых, большинство экономистов считают, что если нарождающимся отраслям требуется помощь, то для этого существуют более приемлемые способы, чем пошлины. Прямые субсидии, например, обладают тем преимуществом, что они более открыто показывают, какой отрасли оказывается помощь и в какой степени.

Защита от демпинга. Считается, что тарифы необходимы также для защиты фирм, от иностранных производителей, которые сбывают избыточную продукцию по демпинговым ценам ниже ее себестоимости. Существуют две причины, почему иностранные фирмы могут быть заинтересованы в

продаже своих товаров по ценам ниже себестоимости. Во-первых, эти фирмы могут использовать демпинг для подавления местных конкурентов, захвата монопольного положения и последующего повышения цен. Во-вторых, демпинг может являться сложной формой ценовой дискриминации – назначения разных цен разным клиентам. В целях максимизации своих прибылей иностранный продавец может принять решение о реализации своей продукции по высоким ценам на монополизированном внутреннем рынке и сбросе избыточной продукции по низким ценам в другой стране. Избыточные объемы производства могут быть необходимы для снижения издержек на единицу продукции при крупномасштабном производстве. В связи с тем что демпинг вызывает обоснованную озабоченность, в соответствии с законодательством ряда стран он запрещен. В тех случаях, когда демпинг имеет место и наносит ущерб местным производителям, правительство вводит «антидемпинговые пошлины» на соответствующие товары. Однако в сравнении с общим объемом импортируемых товаров зарегистрированных случаев применения демпинга немного. Поэтому демпинг не может являться оправданием для существования широко распространенных, постоянно действующих пошлин. Кроме того, обвинения в использовании демпинга должны тщательно проверяться для определения их состоятельности.

Иностранные предприниматели часто утверждают, что голословные обвинения в демпинге и

антидемпинговые пошлины используются как способ ограничения законной торговли. В действительности некоторые иностранные фирмы порой производят определенные товары с более низкими издержками, чем их конкуренты в стране-импортере. Следовательно, то, что на первый взгляд может быть рассмотрено как демпинг, на деле зачастую является результатом действия принципа сравнительных преимуществ.

Злоупотребление антидемпинговым законодательством может увеличить цену импорта, а конкуренция на рынке ограничится. Ослабление конкуренции позволяет фирмам поднимать цены за счет потребителя. Но даже тогда, когда демпинг имеет место, потребители выигрывают от более низких цен на товары в такой же степени (по крайней мере, в краткосрочном плане), в какой они выигрывают от войны цен между местными производителями.

Необходимость обеспечения обороны. Этот аргумент имеет скорее военно-политический, чем экономический характер: защитные пошлины нужны для сохранения и усиления отраслей, выпускающих стратегические товары и материалы, которые необходимы для обороны или ведения войны. Утверждается, что в нестабильном мире военно-политические цели должны брать верх над экономическими. Усиление национальной безопасности, с одной стороны, и ослабление производственной эффективности, с другой – сопровождаются перераспределением ресурсов в пользу

стратегических отраслей. К сожалению, объективного критерия для оценки относительных издержек и выгод этого процесса не существует. Экономист может привлечь внимание только к тому факту, что введение пошлин для усиления обороноспособности связано с некоторыми экономическими издержками.

Ограждение внутреннего рынка от дешевой иностранной рабочей силы. Международная трудовая миграция основана на использовании дешевого труда иностранных рабочих из экономически менее развитых стран в более развитые. Зачастую при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда в отдельных государствах становится настолько велика, что без привлечения новых мигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей данного государства (например, строительство, сфера услуг и др.). Сложной проблемой становится нелегальная миграция, количественную оценку которой практически невозможно дать. Самая главная причина такой миграции заключается в возможности для предпринимателей использовать самую дешевую и бесправную рабочую силу и получать при этом огромные прибыли.

Преимущества свободной торговли заключаются в том, что она объективно способствует:

- повышению интенсивности интеграции национальных хозяйств в мировую экономику;
- снижению внутренних цен за счет более дешевых ввозимых потребительских товаров, сырья,

продовольствия;

- расширению номенклатуры и ассортимента потребляемых товаров внутри страны;
- усилению конкуренции внутри страны, стимулированию технологического прогресса и сдерживанию нарастания монополизма в экономике;
- устранению возможности ответных ограничительных мер.

Недостаток либерализма состоит в том, что свободная торговля эффективна только тогда, когда страна обладает конкурентоспособной промышленностью и сильными позициями на мировом рынке. В противном случае она может не только не укрепиться на мировом рынке, но и потерять внутренний.

Включение хозяйства страны в международное разделение труда, безусловно, оказывает на национальную экономику благотворное влияние. Однако при этом весьма вероятны и отрицательные эффекты. В их числе консервация отсталой структуры воспроизводства, закрепление бесперспективной сырьевой экспортной специализации, навязывание неэффективного обмена, накопление внешней задолженности и т.д.

Преодоление данных диспропорций настоятельно требует разработки и проведения соответствующей эффективной внешнеэкономической политики.

Главное предназначение такой политики – связать воедино структурную политику внутри национального

хозяйства и внешнеэкономическое регулирование интеграции экономики страны в мирохозяйственные связи. Стратегическим ориентиром и высшей целью функционирования такого регулирования должно стать отстаивание национальных интересов России в борьбе за перераспределение мирового валового дохода на международной арене.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ. На сегодняшний день ключевым ведомством, ответственным за регулирование внешнеэкономической деятельности, является Министерство экономического развития РФ. Одной из ключевых функций Минэкономразвития России является выработка государственной политики и регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности. Работа по данному направлению выстраивается с учетом целей, определенных Майскими указами Президента Российской Федерации, а также долгосрочных целей, задач и приоритетов внешнеэкономической политики России, сформулированных в том числе в разработанных министерством документах: Стратегии участия Российской Федерации в ВТО, проекте Внешнеэкономической стратегии Российской Федерации до 2030 года.

Для реализации этих целей и задач Министерство экономического развития РФ работает по следующим основным направлениям:

- 1) совершенствование режимов торговли и инвестиций с зарубежными партнерами

- (осуществляется через переговоры по новым многосторонним соглашениям в рамках ВТО, соглашениям о свободной торговле, соглашениям о поощрении и защите инвестиций);
- 2) укрепление интеграции в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС);
 - 3) развитие двусторонних торгово-экономических отношений с иностранными партнерами, которое реализуется через деятельность межправительственных комиссий и иных диалоговых площадок; мониторинг торговой политики и контроль за соблюдением торговыми партнерами своих международных обязательств в отношении России;
 - 4) формирование благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности и устранение торговых «раздражителей»;
 - 5) многостороннее экономическое сотрудничество, в том числе в рамках ВТО, СНГ, БРИКС, АТЭС, ШОС;
 - 6) внедрение лучших мировых практик регулирования, затрагивающего внешнеэкономическую деятельность.

Контрольные вопросы и задания:

1. Обоснуйте необходимость участия Российской Федерации в международном разделении труда.

2. Назовите основные принципы государственного регулирования внешнеэкономических связей.
3. Охарактеризуйте экспортную политику государства.
4. Каковы направления импортной политики государства?
5. Назовите основные цели политики протекционизма.
6. Назовите основные цели политики фритрейдерства.

7.5. Государственное регулирование структурно-технологического и инновационного развития экономики

Сегодня можно констатировать, что Россия исчерпала свои возможности в интенсивном развитии, и замедлившийся рост ВВП демонстрирует неспособность экономики глобально конкурировать с ведущими мировыми державами посредством использования своего природно-сырьевого потенциала и энергетического могущества. Замедлились темпы роста населения ввиду того, что снизилась доходность экспорта минеральных ресурсов на мировом рынке.

В настоящее время доля экспорта сырья составляет 65 % всего экспорта и лишь 6 % составляют машины, оборудование и транспортные средства. Напротив, в импорте доля высокотехнологического оборудования занимает около 50%, что демонстрирует структурную и технологическую зависимость экономики от внешних источников развития. Такая

структура экономики позволяет развитым странам оказывать экономическое и политическое давление на страну путем введения ограничительных мер на поставки той или иной продукции, не производимой в России. Нарастание капиталоемкости добычи минерального сырья снижает его промышленную рентабельность и, как следствие, инвестиционную привлекательность. Глобальная экономика стремится снизить зависимость человечества от традиционных видов минерального сырья и энергетик, что предопределяет необходимость перехода России к коренным структурным преобразованиям в направлении инновационного развития всей экономики.

Изменения мировой экономики напрямую влияют на изменение макроэкономической политики государства от интенсивного развития путем удвоения ВВП к стратегии увеличения производительности труда в основных отраслях народного хозяйства в 4 раза, повышении доли среднего класса до 60–70 %, сокращении смертности в 1,5 раза и увеличению продолжительности жизни до 75 лет.

Такие цели к 2020 году ставило наше государство в рамках модернизации экономики и выхода страны в число технологических лидеров. По сути, эти цели задачи говорили о необходимости смены модели экономического развития, когда на основе формирования конкурентоспособного человеческого капитала страна создает инновационную экономику, обеспечивающую ее новое качество развития.

Для развития отечественной экономики необходима ее ориентация на повышение эффективности капитала через активное внедрение нововведений. Этого можно достичь только в рамках новой экономики, основанной на инвестиционном развитии, реализации долгосрочных стратегических планов государства.

Повышение эффективности капитала и инвестиций в производство, в свою очередь, требует учета динамики экономических циклов в мировом хозяйственном развитии.

Если взять в качестве переломных точек длинных волн наиболее глубокие экономические кризисы, то можно выделить следующие долговременные волны.

Волна 1825–1873 годов – период свободной конкуренции. Создается адекватный капитализму технический оазис, промышленный переворот происходит в основных странах континентальной Европы. Дальнейшее развитие капитализма осложнено сильными феодальными пережитками на периферии капиталистического мира. Когда падение нормы прибыли достигает угрожающих пределов и невозможно его компенсировать расширением масштабов производства, появляется необходимость в структурной перестройке экономики. Это достигается за счет образования монополий в основных отраслях хозяйства и получения добавочной прибыли.

Волна 1873–1929 годов – период формирования и расцвета многоотраслевых монополистических

структур. Свободная конкуренция преобразуется в конкуренцию регулируемую, монополистическую. На основе развития производительных сил возникла возможность ускорения накопления капитала, правда, сдерживаемая, как обычно, циклическими кризисами. Хотя капитализм охватывает весь мир, но исчерпывается такой фактор развития, как территориальная экспансия.

С ростом количества монополистических отраслей колебания в отраслевой норме прибыли делают многоотраслевую структуру неустойчивой, а в случае долговременного снижения нормы прибыли – препятствием для самовозрастания капитала. В результате дальнейший рост многоотраслевой монополистической структуры становится невозможен ни в отраслевом, ни в территориальном плане. Накопление капитала и техническое перевооружение производства исчерпали себя.

Волна 1929–1975 годов – реакцией на падение эффективности одноотраслевой монополистической структуры становится рост государственного вмешательства в экономику, создающий благоприятные условия для изменения функциональной структуры капитала, перехода к многоотраслевой структуре предприятий.

С участием государства в 1950–60-е годы была существенно обновлена производственная база, особое развитие получили динамичные отрасли промышленности, была создана разнообразная и

всеохватывающая инфраструктура экономики, широкое развитие получила непроизводственная сфера, наука стала превращаться в непосредственную производительную силу. Эти изменения обеспечили небывалое по интенсивности накопление капитала. Вместе с тем начала усиливаться тенденция к перенакоплению капитала. В условиях долговременного снижения нормы прибыли интенсивно использовались факторы, противодействующие падению нормы прибыли, прежде всего ценообразовательные рычаги.

В результате государственное регулирование способствовало отрыву процесса накопления капитала от объективных рыночных регуляторов, вело к подспудному росту перенакопления капитала, ускорению инфляционных процессов. Стимулирование государством многоотраслевой структуры предприятий создавало препятствия в формировании макроэкономических пропорций. Ограниченность государственного регулирования национальными рамками приходила в противоречие с потребностью самовозрастания интернационального по своей сути капитала.

Ухудшение условий воспроизводства в 1970–80-х годах выразилось в снижении темпов экономического роста, эффективности и прибыльности производства, нарастании инфляционных тенденций, обостривших конкурентную борьбу между отдельными группами финансового капитала. Избежать нового длительного кризиса не удалось.

С экономического кризиса 1974–1975 годов можно выделить следующую волну долговременного развития.

Выход на повышательную фазу в этой волне связан с укреплением экономического потенциала развитых стран на основе глубоких структурных сдвигов (реиндустриализации), рационализацией производства на базе внедрения новой техники и технологии, усилением его конкурентоспособности. В хозяйственном механизме приоритетное значение получили конкуренция, рынок, а также частномонополистическое регулирование. Вмешательство государства в экономические процессы начало уменьшаться при одновременном усилении его роли в обеспечении стратегических условий развития и роста конкурентоспособности развитых стран.

Итак, для рыночной экономики характерны как малые, так и большие циклы экономического развития.

Они не противостоят друг другу, а взаимодействуют, дополняя друг друга. Это выражается в следующем:

1. И малые, и большие циклы – это формы экономического движения, развития. В любом цикле каждая последующая фаза есть следствие кумулятивного накопления условий в течение предыдущей фазы. Каждый новый цикл закономерно следует за другим, так же как одна фаза одного и того же цикла сменяется другой.

В цикле сочетаются пределы и резервы развития, циклические кризисы есть не только нарушение

равновесия, но и исходный момент восстановления сбалансированности. Негативные последствия кризисов вызывают необходимость социальной защиты населения. Эту функцию выполняет государство. В то же время, являясь импульсом нового витка развития, кризис сопровождается стимулированием экономического развития со стороны государства. В результате в рыночной экономике экономические циклы как форма движения сочетают стихийное и организованное начало.

2. Основой механизма кратковременных и долговременных периодических колебаний является научно-технический прогресс. В малых циклах кризис является толчком к модернизации и техническому улучшению производства, а следовательно, к расширению рынка. В больших циклах кризисные процессы требуют внедрения базовых нововведений. Это стимулирует не только рост производства, но и структурную перестройку всей экономики и механизма ее функционирования. Следовательно, большие циклы характеризуются не только расширением рынка, но и созданием новых циклов.
3. И малые, и большие циклы в экономике развитых стран движутся относительно синхронно, образуя мировые циклы.
4. Малые циклы являются органической частью больших циклов. Если они возникли на понижательной фазе больших циклов, то они

характеризуются глубиной кризиса, длительностью депрессии, слабостью и краткостью подъема. Для повышательной фазы больших циклов характерны малые циклы с сильными подъемами и слабыми депрессиями.

Таким образом, с ростом экономики скорее связаны малые циклы, так как рост экономики – это прежде всего устойчиво расширяющийся сбыт продукции. Он характеризуется количественными изменениями макроэкономических показателей, более глубоким изменением в накоплении капитала, сопровождаемым ростом материального богатства общества.

Состояние развития означает, что внутри экономики генерируются импульсы для кардинального изменения ее технологической структуры. Хозяйствующие субъекты готовы к формированию планов накопления реального капитала. На рынке появляется большое число нововведений: товаров, услуг, технологий, ресурсов или новых рынков сбыта. Их появление связано с тем, что предпринимательская активность направлена на поиск новых ориентиров развития, так как прежние цели уже достигнуты.

Вследствие этого в экономике активизируются инвестиционные процессы. Рыночным ориентиром для инвестиций предпринимателей становятся инновации. Определяя направление развития, инновации создают более или менее емкий рынок сначала для факторов производства (инновации в труд и капитал), а затем и

для всего выпуска продукции. И чем эффективнее новые технологии, чем шире они распространяются в производстве, чем более емок рынок конечной продукции и чем сильнее импульс, данный инновациями всей экономике, тем успешнее накопление реального капитала, тем больше рост его эффективности или производительности. В этом заключается результат стадии развития, обеспечивающего рост и процветание на десятилетия.

В связи с этим Правительство РФ проводит коренные модернизации в научной сфере, в том числе в Академии наук, в высшей школе, в системе среднего образования, в здравоохранении. Все эти изменения носят стратегический характер и по своей сути закладывают новый инновационный фундамент современной России, на основании которого в ближайшие годы будет формироваться инновационный каркас экономики страны.

Этот процесс требует значительного усиления роли государственного регулирования и поиска новых инструментов повышения инновационной и инвестиционной активности человеческого капитала, что обеспечивает новое качество развития всей экономической системы.

Инновации, согласно определению в Экономическом словаре, это нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих

новшеств в самых разных областях и сферах деятельности. С точки зрения практической деятельности, инновация представляет собой конечный продукт, образованный от практического применения научных и иных разработок, способный удовлетворять потребности потребителя. Другими словами, любая идея, не воплощенная в жизнь и неспособная найти своего потребителя, не может считаться инновацией, какой бы новизной она не обладала.

С целью практического применения научных разработок и внедрения инноваций в экономику страны перед государством встает задача в рамках государственного регулирования «сконструировать» и внедрить инновационный процесс, представляющий собой комплекс мер по генерации, селекции, стимулированию и распространению инноваций по всем магистральным направлениям развития экономики. Инновационный процесс должен представлять собой эффективную организационно-технологическую цепочку действий и взаимодействий науки, бизнеса и государства с целью быстрой генерации и распространения новых конкурентоспособных научных разработок в экономической системе страны с дальнейшим экспортом на их основе высокотехнологичной продукции и услуг.

Для построения национального инновационного процесса государству необходимо создать условия для формирования инновационного менеджмента, базирующегося на современных инструментах

управления инновационными процессами и способного конкурировать по своей эффективности с аналогами других развитых стран.

Для развития стратегии инновационного развития в ЕС используют программу научных исследований и технологического развития ЕС, рассчитанную на семилетний срок и направленную на сохранение и развитие наукоемкого экономического пространства. В этой программе предусматривается увеличение финансирования науки и привлечение научных кадров из других стран, а также финансирование фундаментальных исследований. В отличие от реформ науки в России, которые нередко сводились к сокращению количества научных кадров, в ЕС в рамках экономических реформ планируется привлечь около 700 тысяч ученых.

Важным показателем инновационной политики государства является доля расходов на НИОКР в ВВП. В Швеции – 4 %, в Японии – 3,1 %, в США и Корее – 2,6 %, в Германии – 2,3 %, в Великобритании и Канаде – 2,9 %, в России – 1,3 %. Вторым важным показателем являются расходы на образование к ВВП, которые составляют 3,5 %, что ставит Россию на 30–33-е место в мировом рейтинге по этому показателю, который является основой оценки качества формирования человеческого капитала. В консолидированном бюджете России на здравоохранение отводится 4,7 %, а на образование – 9,5 %. Эти же показатели в Великобритании составляют 17 и 12,5 %, в Германии –

13,3 и 8,3 %, в Португалии – 14,8 и 15,1 %, во Франции – 15,4 и 12,3 %.

Этим объясняется то, что наша страна занимает 67-е место по развитию человеческого капитала, 114–115-е место по индексу продолжительности жизни, 30–33-е место по индексу образования, 76-е место по ВВП на душу населения.

Понятие «государственная инновационная политика» на федеральном уровне не имеет законодательного закрепления. Однако оно содержится в модельном законе об инновационной деятельности и определяется как одно из направлений государственной социально-экономической политики, состоящее в разработке и реализации целей и задач устойчивого развития экономики, создании необходимых условий для сокращения технологических разрывов, обеспечении конкурентоспособности отечественного производства и национальной безопасности государства.

Представлено анализируемое понятие в проекте Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике», где рассматривается как часть государственной социально-экономической политики, направленной на совершенствование государственного регулирования, развитие и стимулирование инновационной деятельности.

В концепции Федерального закона «О государственной поддержке инновационной

деятельности» используется термин «политика Российской Федерации в области развития инновационной системы», определяемая как составная часть государственной научно-технической и промышленной политики, представляющей собой совокупность осуществляемых государством социально-экономических мер, направленных на формирование условий для развития производства конкурентоспособной инновационной продукции на базе передовых достижений науки, технологий и техники и повышение доли такой продукции в структуре производства, а также системы продвижения и реализации продукции и услуг на отечественном и мировом рынках.

Научно-техническая политика – это система взаимосвязанных решений и мероприятий государства и других органов, которые воплощают текущие и долговременные задачи развития науки и техники и определяют направления внедрения их достижений во все сферы общественной жизни.

Тесное переплетение понятий государственной научно-технической политики и государственной инновационной политики объясняется господством до недавнего времени убеждения, что для успешного развития инновационной деятельности достаточно поддержки научных исследований и научно-технических разработок. Однако за последние десятилетия предметная область инновационной политики развитых стран изменилась коренным

образом, следствием чего стал переход развитых стран от преимущественного финансирования фундаментальных исследований и организаций «большой науки» к целенаправленной поддержке всех стадий процесса нововведений в государственном и частном секторах экономики на основе национальных инновационных доктрин или стратегий.

Предметная область инновационной политики охватила: формы и способы включения научно-технических результатов в натурально-вещественный и стоимостный оборот на всех уровнях хозяйствования; структурные соотношения в системе «наука – производство» и внутри науки; организационно-правовые и экономические формы инновационной деятельности; ресурсное обеспечение сферы нововведений, включая систему образования; формы кооперирования и специализации; отношение общества к инновациям; мотивацию труда новаторов и т.п. Одним из наиболее важных направлений государственной инновационной политики стало оказание государственной поддержки субъектам, занятым инновационной деятельностью.

В целом можно выделить два основных подхода к определению государственной инновационной политики, сложившихся в законодательной практике субъектов РФ:

- определение инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов;

- совокупность социально-экономических мер, направленных на формирование условий для развития производства конкурентоспособной инновационной продукции на базе передовых достижений науки, технологий и техники, и повышение доли такой продукции в структуре производства, а также системы продвижения и реализации продукции и услуг на российском и мировом рынках.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года («Инновационная Россия – 2020»), утвержденной Правительством РФ в конце 2011 года, были сформулированы приоритеты развития экономики в направлении ее модернизации на базе ускоренного научно-технического развития. В 2012 году был образован Совет при Президенте Российской Федерации по модернизации российской экономики и инновационному развитию. Экономическая политика государства в инновационной сфере является важнейшей частью системы государственного регулирования и включает в себя конкретные цели и задачи модернизации экономики с применением соответствующих мер воздействия на нее для развития инноваций.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года для создания эффективной национальной инновационной системы

необходимо:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики, поскольку в настоящее время инновационная активность сконцентрирована в малом числе секторов, а технологическое обновление производства опирается преимущественно на импорт технологий, а не на российские разработки;
- повысить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходят постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, имеют место снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировую науку и мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности экономики;
- преодолеть фрагментарность созданной инновационной инфраструктуры, поскольку многие ее элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего периода генерации, коммерциализации и внедрения инноваций.

Программы государственной инновационной политики могут отражаться в нормативных документах самого разного уровня в зависимости от целей правового регулирования.

Например, Федеральный закон «Об инновационном центре “Сколково”» – это нормативно-правовой акт, отражающий в том числе программный уровень

государственной инновационной политики в отношении инновационного центра и деятельности, связанной с ним.

Следует подчеркнуть, что особую роль государственная политика имеет для отношений инновационной сферы, поскольку специфика данных отношений такова, что общественные потребности, формируемые в обществе в сфере инноваций неясны, опыта организации и развития данных отношений всегда объективно недостаточно, и сами эти отношения имеют наибольшую тенденцию к изменениям и структурированию. При такой ситуации важнейшими методами организации этих отношений становятся моделирование, прогнозирование и планирование, то есть то, что составляет сущностную сторону государственной политики. В связи с этим государственная инновационная политика в значительной степени состоит по своему содержанию из планов, прогнозов и модельных конструкций, а правовое регулирование в инновационной сфере больше основывается на моделировании будущих общественных отношений и правоотношений, чем на закреплении уже сложившихся.

Выделим следующие основополагающие признаки государственной инновационной политики:

1. Является элементом государственной политики.
2. Включает в себя принципы, стратегию и программы государственной инновационной политики, в соответствии с которыми осуществляются реформы и преобразования во всех отраслях хозяйствования,

- осуществляется планирование комплекса действий государства по инновационному развитию общества.
3. Направлена на инновационное развитие общества (поддержку инновационной деятельности в государстве).

Содержание государственной инновационной политики выражается в поставленной цели и задачах, на решение которых она направлена. Основная цель государственной инновационной политики заключается в создании системы условий для инновационного развития общества, а также конкретного механизма поддержки инновационной деятельности, что позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал нации. Исходя из этой цели, государство определяет приоритетные направления развития инновационной деятельности и избирает основные пути поддержки предприятий, которые работают над выполнением государственных инновационных программ. Государство оказывает содействие развитию науки и техники, повышению инновационной активности, которая обеспечивает конкурентоспособность национальной продукции на мировом рынке, обороноспособность страны, улучшает экологическую ситуацию.

4. Государственная инновационная политика осуществляется правовыми средствами в правовых формах.
5. Государственная политика имеет сложную

структуру, важнейшими элементами которой являются объекты, субъекты и методы государственной политики.

Объекты государственной политики – это та часть политической реальности, на которую направлена деятельность субъекта в политике. Объектом государственной инновационной политики выступают инновационное развитие общества в целом и такие его элементы, как инновационные процессы, инновационные технологии, инновационные отношения и т.д.

Субъектами инновационной политики могут выступать индивиды, социальные группы, слои, организации, прямо или косвенно участвующие в инновационном процессе. Реализация государственной инновационной политики осуществляется органами государственной власти, органами местного самоуправления и субъектами инновационного предпринимательства.

В качестве субъектов инновационной политики выступают:

- государство – основной субъект инновационной политики;
- промышленные и финансовые объединения, принимающие участие в коммерциализации инноваций;
- научное сообщество в целом, оказывающее влияние на направления государственной инновационной политики;

– индивиды, творческим трудом которых созданы инновационные технологии.

В рамках единой инновационной политики государством применяется два комплекса методов, представляющих собой совокупность мер прямого (государственное финансирование науки, передовых технических разработок, а также институтов коммерциализации инновационных продуктов) и косвенного (налоговые и иные льготы для различных субъектов инвестиционной и инновационной деятельности) регулирования деятельности субъектов национальной инновационной системы.

Суть методов прямой регуляции заключается в том, что государство берет на себя инициативу в выборе приоритетов научно-технического развития, финансирования и стимулирования важных национальных инновационных программ.

Государственная политика направлена на поддержку конкретного субъекта, отрасли или сферы. При этом фактор времени приобретает стратегический характер. Чтобы быстрее использовать рыночный потенциал, государство стимулирует межгосударственную, отраслевую, межфирменную координацию и кооперацию инновационной деятельности.

Прямые методы регулирования могут выступать как в административной, так и в целевой формах.

Административная форма предполагает функционирование каркаса законов в области

содействия развитию инноваций, которые разрешают прямое дотационное финансирование приоритетных направлений высокотехнологичных отраслей.

Целевая форма являет собой комплексное государственное вмешательство в инновационный процесс посредством контрактного финансирования в соответствии с государственными целевыми программами поддержки инноваций.

Это форма использует механизмы государственного контракта с четко регламентированной процедурой ответственности подрядчика за реализацию государственного заказа. Таким образом, госконтракт обеспечивает получение в результате конкурсной процедуры необходимой финансовой, информационной поддержки, а также гарантированный спрос на создаваемый инновационный продукт, что минимизирует коммерческие риски исполнителя.

Благодаря применению различных инструментов стимулирования инновационной деятельности государство посылает ясный сигнал бизнес-сообществу для участия в проектах в области НИОКР, а также способствует кооперации с бизнесом научных центров, работающих в промышленной сфере.

Стратегия косвенной регуляции – более сложный механизм участия государства в инновационной сфере. Методы косвенной регуляции создают экономические и правовые условия для ускорения инновационного развития общества в целом, однако это не значит, что

такие условия должны быть одинаковыми для всех отраслей науки и техники. Государство может их дифференцировать в соответствии с приоритетными направлениями и программами. Но главное, чтобы в пределах каждого направления или программы научные, опытные и проектные организации имели одинаковые экономические и правовые условия деятельности, которая будет содействовать развитию конкуренции между ними.

Косвенные методы направлены на стимулирование инновационных процессов через формирование благоприятной социально-экономической среды инновационного развития.

Эти методы включают в себя законодательно закрепленные инструменты либерализации налоговых и амортизационных процессов на инновационном рынке. Например, ускоренная амортизация позволяет предприятиям в короткие сроки окупить основной капитал и ускоренно финансировать новые инновационные процессы. В условиях глобализации и жесткой международной конкуренции используются механизмы протекционистской политики в области поддержки инновационных компаний, а также законодательное регулирование в защите интеллектуальной собственности.

Неотъемлемой частью трансформации политики государства в условиях глобализации является новая промышленная политика. Россия после распада Советского Союза значительно утратила свои позиции в

мировом промышленном разделении труда. Если в 1970-е годы в стране производилось 8 % мирового ВВП, то в 1990-е годы – 5,5 %, а в настоящее время – около 2,5 %. Развитые страны, начиная с 70-х годов прошлого столетия, стали активно формировать новый промышленный уклад экономики знаний с принципиально новым типом хозяйствования, когда знания становятся товаром, а прирост ВВП обеспечивается за счет выпуска и реализации наукоемкой продукции и услуг.

Использование достижений науки и техники является главным фактором, обеспечивающим на 80–85 % рост производительности труда и, как следствие, конкурентоспособность экономики страны.

Глобальный мир находится на стадии трансформации пятого информационного технологического уклада в шестой, когда промышленность базируется на достижениях био-, нанотехнологий, экологически чистых энергоносителей, систем искусственного интеллекта, глобальной информационной сети, единой глобальной транспортной системы.

Доля России в объеме мирового рынка пятого технологического уклада составляет не более 0,5 %, а доля в мировом экспорте наукоемкой продукции – 0,13 %. Для сравнения аналогичные показатели США, Японии и ЕС равны соответственно 39; 30; 18 % рынка высоких технологий и 24; 13; 15 % экспорта наукоемкой продукции.

Если в России доля расходов на исследования и разработки составляют 1,3 % ВВП, то аналогичные расходы США, Японии и ЕС составляют 2,7; 3,15; 1,9 % ВВП соответственно.

Регулирование инновационной деятельности в РФ. Цели и основные направления модернизации и инновационного развития отечественной экономики определены в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», Основных направлениях деятельности Правительства на период до 2024 года, утвержденных Правительством Российской Федерации 29 сентября 2018 года № 8028п-П13, Стратегии инновационного развития Российской Федерации, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года № 2227-р, Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 года № 642, а также в иных документах.

Полномочия федеральных органов исполнительной власти в целях государственной поддержки инновационной деятельности в установленных сферах деятельности определены Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 ноября 2012 года № 1172:

- предоставление информационной поддержки;

- предоставление консультационной поддержки, содействие в формировании проектной документации;
- формирование спроса на инновационную продукцию;
- финансовое обеспечение;
- реализация целевых программ, подпрограмм и проведение мероприятий в рамках государственных программ Российской Федерации;
- поддержка экспорта;
- обеспечение инфраструктуры.

В 2018 году была обеспечена подготовка разделов Основных направлений деятельности Правительства до 2024 года (ОНДП), посвященных достижению национальной цели ускорения технологического развития Российской Федерации, увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50 % от их общего числа, а также мерам государственной политики по направлениям «Наука» и «Развитие института интеллектуальной собственности».

В 2019 году обеспечена подготовка постановления Правительства Российской Федерации от 15 июня 2019 года № 773 «О критериях отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции» (вместе с «Требованиями к критериям отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции, а также порядком их

установления»). До конца 2019 года Росстатом также должна была быть обеспечена актуализация форм статистического наблюдения за инновационной деятельностью.

В 2020 году была начата подготовка к актуализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации, а также к разработке факторной модели по достижению национальной цели ускорения технологического развития Российской Федерации, увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50 % от их общего числа.

Контрольные вопросы и задания:

1. Какие концепции описывают цикличность развития экономики?
2. В чем заключаются особенности инновационного пути развития?
3. Как взаимосвязаны научная, инновационная и промышленная политики?
4. Какие методы прямого и косвенного регулирования вы предложите для обеспечения инновационно-инвестиционного развития?
5. Каковы преимущества использования госкорпораций, технологических платформ?
6. Как инвестиционная политика влияет на социально-экономическое развитие?
7. Каковы правовые основы организации инновационного процесса в РФ?

7.6. Стратегический и проектный подходы к государственному регулированию экономики

В нашей стране отношение к стратегическому планированию и планированию вообще менялось со временем.

В планово-распределительной экономике государственное планирование являлось основным методом регулирующего воздействия на производство, обмен и распределение производимого продукта. Оно способствовало господствующей государственной собственности и распространялось на распределительные процессы всех без исключения ресурсов и производимых благ.

Такая система плановой привязки производителя и потребителя приводила к разрастанию планирующих распределительно-снабженческих структур, росту издержек производства и обращения, создавала искусственный дефицит при скрытом избытке производимого продукта. Более того, план как юридический закон распределения превращался в тормоз научно-технического прогресса, инноваций, роста производительности труда.

Россия как главное государство использования плана отставала от развитых стран по общему уровню экономического роста, производительности общественного труда, производству конечного продукта на душу населения.

В связи с этим с началом реформирования экономики и перевода ее на рыночные связи и отношения государственные органы отказались от использования планирования как метода регулирования глобальных связей и равновесного экономического

роста на отдаленный горизонт.

В науке господствующее положение заняли позиции тех авторов, которые полностью отрицают возможность использования централизованного и индикативного планирования не только в переходной, но и в развитой рыночной экономике.

Однако опыт функционирования планово-распределительной и рыночной систем свидетельствует о том, что виноват не сам метод планирования, а его гипертрофированное использование в интересах государства, монополий и отдельных классово-партийных групп.

Метод планирования, как и план, предполагает использование позитивных факторов. План в любом национальном образовании соединяет цели, ресурсы и мероприятия в единое целое. Более того, в постиндустриальном обществе с преимущественно децентрализованной системой принятия решений товарно-денежные отношения объективно обуславливают необходимость вмешательства государства с минимальными потерями ресурсов и времени поддерживать прогрессивные изменения структуры производства, минимизировать влияние факторов, вызывающих кризисные явления в экономике.

С ростом обобществления и концентрации производства, усложнением связей, достигающих значения многократных, государство уже не в состоянии поддержать равновесие функциональной экономической системы и достаточно высокие темпы ее развития только посредством макроэкономического инструментария, т.е. бюджетного, налогового, денежно-кредитного регулирования.

Это инструменты краткосрочного действия. Они используются в основном для нивелировки, устранения отклонений от прогнозных или планируемых показателей экономического роста и нарушения пропорций, обеспечивающих это развитие.

Становится очевидным, что показатели роста и экономические пропорции могут устанавливаться государством на основе анализа, прогнозирования и плановых программ экономики. В этом случае функциональная экономическая система будет координироваться более совершенным ценовым рыночным механизмом. Пользуясь рыночными механизмами при наличии разработанного плана, можно быстрее адаптироваться к факторам, нарушающим ее равновесие. Проявление планомерности и организация планирования не только объективно необходимы, но и возможны в рыночной экономике.

Чем обусловлена эта возможность?

Во-первых, увеличением вовлеченного в реальное производство колоссального ресурсного и производственного потенциала. Это ресурсы государственного и частного секторов экономики. При этом правительственные доходы и расходы оказывают всевозрастающее влияние на использование ресурсов частного сектора, вовлекая его во взаимосвязанный оборот.

Во-вторых, государство через финансово-промышленные группы (ФПГ), крупные корпорации оказывает реальное воздействие на деятельность обособленных производителей и принимает меры к достижению согласованности в их деятельности как во внешней торговле, так и в проведении отраслевой и

кредитной политики.

В-третьих, усиление взаимосвязи, зависимости и контроля достигается за счет использования информационных систем, электронно-вычислительной техники, системы Интерната и т.д.

В-четвертых, в современных национальных образованиях растут солидарность и социальное согласие различных слоев и групп населения (госорганов, частного бизнеса, профсоюзов и др.), преследующих единую цель – стабильное развитие экономики и рост благосостояния.

Планомерность – это последовательность реализации отраслевых и межотраслевых связей, рационального поведения и использования рыночных регуляторов для достижения целей экономического роста.

План фиксирует предполагаемую последовательность в использовании ресурсов как по количеству, так и по их качественному составу с учетом сложившихся ценностей. Макроэкономическое планирование предполагает организованную деятельность, осуществляемую как центральным планирующим органом, так и его локальными подразделениями (регионами, муниципалитетами и т.д.).

Применительно к рыночной экономике на это указывал К. Ландауэр в книге «Теория национального экономического планирования». Плановые учреждения должны проанализировать, как предполагаемые изменения в производственном процессе повлияют на доходы разных групп населения и какова будет реакция потребителей на изменение в снабжении и доходах.

Отметим, что еще в 1930-е годы ряд крупнейших экономистов США (В. Леонтьев, Дж. Гэлбрейт, С. Холланд и др.) выступили с манифестом по созданию в аппарате Президента США Управления национального экономического планирования с функциями анализа экономики страны, выявления долгосрочных тенденций развития, разработки программ развития производственной и социальной сфер, а также координации деятельности всех государственных органов по регулированию экономики.

Дж. Гэлбрейт отмечал, что существующее внутрифирменное стратегическое планирование не может обеспечить полного согласования между отраслями-производителями и отраслями-потребителями ввиду нерыночного поведения крупных корпорации. Это может обеспечить только государственный плановый орган.

Государственное вмешательство через разработанные программы и проекты предусматривает субсидирование и кредитование из бюджета жилищного строительства, проведение структурной, антикризисной и финансовой политики. В условиях рынка никакие организации частного сектора, олигополистические структуры и их различные ассоциации не в состоянии определить комплексные проблемы и задачи, относящиеся ко всей функциональной экономической системе. Только государственные органы в состоянии разработать долгосрочные прогнозы вовлечения неиспользованных резервов и ресурсов, имеющихся в стране, и определить цели, которые не всегда совпадают с целями предпринимательского сектора экономики.

Система плановых ориентировок позволяет государству скорректировать структурные сдвиги, которые, как правило, порождают такие кризисные явления, как безработица, инфляция, неравновесие совокупных рынков и т.д. Совершенная государственная координация во многих случаях действует более эффективно, чем ценовой механизм рынка. На этом основывается государственная промышленная политика Японии, которую проводит Министерство внешней торговли и промышленности. Согласованное планирование в этой стране явилось одним из средств успешного перехода к быстрорастущему производству.

В 1960-е годы планирующие органы были созданы во Франции – Генеральный комиссариат по планированию, в Канаде – Экономический совет, в Голландии – Центральное плановое бюро и других странах. Эти планирующие органы анализируют социальные, экологические, демографические проблемы и разрабатывают систему регулирующих мер по их оптимизации. В их функционировании заинтересованы прежде всего предприниматели, подвергающиеся инвестиционному риску при вложении капитала в те или иные отрасли экономики.

Осознание необходимости осуществлять целенаправленное последовательное и долгосрочное развитие страны привело российские власти к принятию 28 июня 2014 года Федерального закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Согласно этому закону «стратегическое планирование в Российской Федерации осуществляется на федеральном уровне, уровне субъектов Российской Федерации и уровне муниципальных образований»,

т.е. процессом стратегического планирования должны быть охвачены все уровни территориального регулирования в РФ.

Непосредственно со стратегическим планированием и управлением связано и проектное управление. Управление проектами развилось на масштабных и крупных государственных проектах, часто связанных с обороной. Потом их подхватил, начал активно развивать и применять бизнес, в том числе на небольших проектах, IT-проектах, проектах реорганизации. С течением времени во многих странах заговорили о том, что подходы проектного менеджмента нужно применять не только на крупных проектах, но создавать своеобразные конвейеры проектов в государственных органах, поскольку небольшие, но важные и требующие внимания высшего руководства проекты также нуждаются в применении проектных подходов.

В 2011 году в Великобритании был создан Департамент приоритетных проектов (Major Projects Authority) для решения частых проблем с государственными проектами, в связи с нереалистичностью планов и бюджетов, неэффективной работы с рисками и т.д. На департамент была возложена задача по подготовке руководителей проектов. Для этого была создана академия Major Project Leadership Academy, специализирующаяся на подготовке руководителей государственных проектов. Аналогичные подразделения есть и в других странах, в частности в Канаде, Австралии, Сингапуре.

Портфель приоритетных проектов Правительства Великобритании (Government Major Projects Portfolio / GMPP), в соответствии с годовым отчетом за 2014 год,

включает около 200 проектов с 40-летним горизонтом планирования и бюджетом около 500 млрд фунтов. Это проекты по развитию сервисов, связанных с предоставлением государственных услуг, работой правительства, проекты развития инфраструктуры, оборонные проекты, IT-проекты.

В Великобритании была разработана модель оценки зрелости организации в области управления проектами, программами, портфелями проектов. Впоследствии эта модель была внедрена на государственном уровне в Австралии. В соответствии с этой моделью в рамках совершенствования компетентности организации выстраивается целая программа развития: например, если организация планирует перейти с второго уровня развития на целевой третий, формируется комплексная программа перехода, учитывающая все необходимые аспекты. В 2011 году в Австралии было принято решение об обязательности прохождении этой оценки для всех государственных организаций.

В 2005 году в связи с утратой позиций на глобальном рынке из-за Южной Кореи и Китая Япония инициировала запуск нескольких национальных программ по увеличению конкурентоспособности под общим названием «Новая волна». В рамках реализации этих программ Министерством промышленности и торговли Японии была профинансирована работа по разработке специальных методик управления этими программами. В результате для реализации государственных проектов, проектов по развитию инфраструктуры, а также проектов по развитию бизнеса была разработана методика в восточном стиле, больше похожая на философию,

объединяющая разные методологии, в том числе управление инновациями, инжинирингом и программами. Японская методология предполагает, что главной целью команды проекта является создание не продукта, а ценности. Она описывает, как собрать членов dream-team под конкретную программу, как научить их работать в едином информационном поле, как мотивировать их на обмен знаниями и опытом и как обеспечить взаимодействие между программами.

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 года № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» проект – комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений, а программа – комплекс взаимосвязанных проектов и мероприятий, объединенных общей целью и координируемых совместно в целях повышения общей результативности и управляемости.

Управление проектами включает в себя множество подходов и инструментов и базируется на следующих *основных принципах*:

1. Ориентированность на результат. Этот принцип определяется значением термина «проект». Проектное управление – это не просто качественный менеджмент, это целенаправленный комплекс взаимосвязанных действий.
2. Принцип «проектного треугольника» (рис. 3). При управлении проектом следует руководствоваться взаимозависимостями между сроками, бюджетом, качеством проекта. Изменение одного из факторов

ведет к изменению других, что делает их как бы сторонами одного треугольника.



Рисунок 45. Принцип «проектного треугольника».

- Учет жизненного цикла проекта. Жизненный цикл проекта начинается с формирования самой идеи о создании проекта и заканчивается в момент истечения указанного в проекте временного периода. Жизненный цикл проекта, как правило, завершается в момент начала жизненного цикла продукта, созданного в результате реализации проекта.
- Процессный подход к управлению. Этот принцип предполагает оценку проекта как совокупность процессов, взаимосвязанных между собой и завершающихся промежуточными итогами в виде полуготовых изделий или важных документов. Этот подход позволяет проводить контроль выполнения проекта без так называемых «слепых зон».

Применение проектного подхода в государственном управлении в РФ

В сфере проектного управления на федеральном уровне в настоящий момент принят ряд документов:

- Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 года № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»;
- Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 октября 2016 года № 2165-р (утверждает План первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации на 2016 и 2017 годы);
- Распоряжение Минэкономразвития России от 14 апреля 2014 года № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти»;
- Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 54869–2011
- «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»;
- Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 54870–2011
- «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов».

В 2013 году в целях внедрения и развития проектного управления в органах государственной власти был создан Совет по внедрению проектного управления в федеральных органах исполнительной

власти и органах государственной власти субъектов Российской Федерации.

С 2017 года Правительством РФ внедрена система рейтингования и стимулирования регионов в отношении эффективности проектного управления.

7 мая 2018 года Президент России Владимир Путин подписал Указ № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». В данном указе определены национальные цели развития Российской Федерации на период до 2024 года. В целях реализации положений указа Правительству РФ поручено совместно с органами государственной власти субъектов РФ разработать и представить национальные проекты (программы) по 12 направлениям: демография, здравоохранение, образование, жилье и городская среда, экология, безопасные и качественные автомобильные дороги, производительность труда и поддержка занятости, наука, цифровая экономика, культура, малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, международная кооперация и экспорт.

23 мая 2018 года Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев дал поручения, направленные на обеспечение реализации Указа Президента России «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

6 июня 2018 года были опубликованы Методические указания по разработке национальных проектов (программ), разработанные в целях реализации положений Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных

целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Методические указания содержат формы для разработки национальных проектов, включая разработку паспортов национальных проектов и паспортов федеральных проектов, в том числе планов мероприятий по реализации федеральных проектов.

31 октября 2018 года было принято Постановление Правительства РФ № 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации». В данном постановлении установлены порядок и функциональная структура организации проектной деятельности, определены единые подходы к проектной деятельности в Правительстве России, органы управления проектной деятельностью, последовательность действий, функции, полномочия и ответственность участников проектной деятельности в ходе инициирования, подготовки, реализации, мониторинга и завершения проектов.

В марте 2019 года были утверждены Методические указания по применению типов результатов и стандартизированных контрольных точек федеральных проектов. Каждый результат федерального проекта должен быть отнесен к одному из 15 типов результатов, определенных документом.

4–6 апреля 2019 года прошло выездное совещание «Национальные проекты – этап «реализация»», организованное Проектным офисом Правительства РФ при участии РАНХиГС в лице Центра проектного менеджмента и Центра по поддержке реализации Указа № 204. В мероприятии приняли участие члены Правительства РФ, главы регионов и руководители региональных проектных офисов,

представители бизнес-сообщества, руководители государственных институтов развития.

Постановлением Правительства РФ от 30 июля 2019 года № 981 уточнен порядок изменения национальных и федеральных проектов в части, касающейся их ключевых параметров, и установлен порядок внесения в национальные и федеральные проекты изменений на основании решений проектных комитетов и кураторов национальных проектов.

В России проводится конкурс профессионального управления проектной деятельностью в государственном секторе «Проектный Олимп». В рамках конкурса «Проектный Олимп» оцениваются не только системы менеджмента, но также общее руководство проектной деятельностью в организации, компетентность сотрудников, обеспеченность проектов компетентными сотрудниками, ресурсами, соответствие процессов управления проектами процессам функционирования организации.

Цель внедрения проектного управления – повышение эффективности реализации целей и задач социально-экономического развития. Проектное управление помогает решить следующие задачи:

- обеспечение достижения результатов, запланированных органами исполнительной власти;
- соблюдение и сокращение сроков достижения результатов;
- повышение эффективности использования ресурсов;
- прозрачность, обоснованность и своевременность принимаемых решений в органах власти;
- повышение эффективности внутриведомственного, межведомственного и межуровневого

взаимодействия, а также взаимодействия с подрядными организациями.

Сложность построения эффективной системы государственного управления кроется в следующих факторах:

- 1) инерционность и масштабность системы государственного управления, ее сопротивляемость изменениям в целях самосохранения;
- 2) вызовы обостряющейся конкуренции в мире требуют постоянной перезагрузки управления в соответствии с возникающими вызовами и применения все более тонких инструментов государственного регулирования, что невозможно при существующей системе государственного управления;
- 3) государственное управление в России сформировано под макрорегулирующую функцию государства с акцентом на предоставление традиционных услуг населению и удаленность от управления реальными бизнес-процессами; современная экономика требует постоянной модернизации экономики с учетом постиндустриального уклада экономики и опережающего темпа развития сферы высокотехнологичных услуг и инноваций;
- 4) отсутствие конкурентной рыночной оплаты труда госслужащим, его проектного стимулирования лишает госуправление высококвалифицированных управленцев, способствует коррупции и низкому уровню госуправления.

В настоящее время важным инструментом государственного управления декларируется проектно-ориентированная деятельность государственных и

муниципальных органов управления.

Профессиональное управление проектами, бесспорно, при эффективном его построении улучшит качественные показатели госуправления, снизит коррупцию, переведет государственные институты в другое качество полезности в общественном сознании.

Контрольные вопросы и задания:

1. Каковы предпосылки стратегического регулирования экономики?
2. Назовите правовые основы стратегического планирования в РФ.
3. Как взаимосвязаны стратегическое и проектное управление?
4. В чем необходимость осуществления проектного государственного управления на современном этапе?
5. Какие национальные проекты реализуются на сегодняшний день в РФ?
6. Какие меры предпринимаются в РФ для развития проектного управления в сфере государственного и муниципального управления?

Раздел III. Ценообразование, финансы и перспективы развития

Тема 8. Ценообразование

8.1. Сущность и функции цен

1. Сущность цен и ценообразования

Цена – это определенная денежная сумма, за которую продавец готов продать товар, а покупатель готов его приобрести.

Товары являются объектом операций купли—продажи, т. е. товары имеют общественную ценность. Общественная ценность, представленная в денежном эквиваленте, является ценой товара.

Сущность цены определяется двумя основными теориями.

1. Основы первой теории – стоимостной теории цены – были заложены В. Петти, А. Смитом и Д. Риккардо. Стоимостная теория цены была последовательно разработана К. Марксом в рамках его учения об абстрактном труде как объективной субстанции стоимости.

Согласно данной теории, товар имеет стоимость и цену.

Стоимость представляет собой реализованный в товаре общественно полезный труд.

Труд должен соответствовать средним условиям производительности и интенсивности для рассматриваемого периода.

Поскольку каждый отдельный товар представляет собой результат труда, соответственно он обладает определенной стоимостью, которая делает все товары качественно однородными, т. е. сопоставимыми и соизмеримыми.

Причем в рамках стоимостной теории цены труд, воплощенный в товарах, также становится качественно однородным, абстрактным трудом.

Величины абстрактного труда отражаются в стоимости товара, их можно сравнивать.

Через сравнение стоимостей товара, — а, следовательно, — и величин абстрактного труда, устанавливаются объективные пропорции обмена и купли — продажи товаров.

Цена, согласно теории К.Маркса, представляет собой денежное выражение стоимости товара. Цена может быть не тождественна стоимости.

В стоимостной теории цены четко различаются понятия цены и стоимости. Стоимость представляет собой объективную основу цены.

2. Вторая теория утверждает, что цена определяется суммой финансовых затрат при оптимальном способе использования ресурсов производства.

Причем рыночная цена товара определяется не финансовыми затратами производителя, а зависит от непосредственной оценки затрат производителя самим покупателем с точки зрения полезности.

Цена представляет собой самостоятельную, независимую вностоймостную величину. В определении цены главную роль играет оценка покупателя, а не финансовые затраты производителя. Цена не зависит от стоимости.

Итак, первая теория утверждает, что цену определяет предложение (на основе стоимости), а вторая – что цену определяет спрос (на основе полезности).

Ценообразование – это процесс, посредством которого происходит формирование цены на товар, работу, услугу.

Выделяют два способа ценообразования:

1) централизованное ценообразование означает *формирование цен государством, базирующееся на издержках производства и издержках обращения;*

2) рыночное ценообразование означает *формирование цен, основанное на взаимодействии спроса и предложения.*

Одной из главных проблем как коммерческих, так и некоммерческих организаций является нахождение (утверждение) оптимальной цены на свои товары и услуги.

Этапы ценообразования

Процесс ценообразования включает в себя следующие этапы:

1 этап – постановка целей ценовой политики.

Выделяют три главные цели ценовой политики:

- 1) обеспечение выживаемости фирмы;
- 2) максимизация прибыли;
- 3) удержание рынка;

2 этап – определение спроса

Это один из важнейших этапов процесса ценообразования, так как невозможно рассчитать оптимальную цену, не проанализировав спрос на товар.

Фирма должна проанализировать также изменение спроса на свою продукцию при различных ценах и учесть все возможные причины изменения спроса. Величину спроса определяют разные факторы, а именно: потребность в товаре, цены на товары—субституты, цены на товары—комплименты, потребительские предпочтения и др.

3 этап – анализ и учет издержек

Постоянные и переменные издержки в сумме образуют валовые издержки. Величина валовых издержек представляет собой минимальное значение цены на товар. Величину издержек необходимо учитывать при понижении цены на товар. Ведь если уровень цен будет ниже величины издержек, фирма понесет убытки.

4 этап – учет цен конкурентов

Большое влияние на спрос, а следовательно, и на цену оказывают цены на конкурентную продукцию. Фирме следует иметь полную информацию о ценах на товары конкурентных фирм и об отличительных особенностях их товаров. Данную информацию можно взять за основу в процессе ценообразования, и с ее помощью можно также определить место фирмы среди конкурентов.

5 этап выбор метода ценообразования

На данном этапе фирма может приступить к определению цены на свой товар.

Оптимальная цена – это цена, которая возместит все производственные издержки, издержки на распределение и сбыт товара и обеспечит фирме определенную норму прибыли. Существуют следующие варианты установления уровня цены:

- 1) минимальный уровень (определяется затратами);
- 2) максимальный уровень (формируется спросом на товар);
- 3) оптимальный уровень.

3. Функции цен

Функциями цены являются только те внешние проявления свойств, которые характерны для любой цены независимо от ее вида.

Цены выполняют следующие функции:

- 1) учетная функция;

- 2) стимулирующая функция;
- 3) распределительная функция;
- 4) функция установления баланса между спросом и предложением;
- 5) функция рационального размещения производства.

- 1) Учетную функцию называют также функцией учета и измерения затрат общественного труда. Цена выполняет учетную функцию, так как по определению представляет собой денежное выражение стоимости. Цена показывает, сколько стоит удовлетворение определенной потребности в конкретной продукции.
- 2) Стимулирующая функция цены заключается в том, что цена поощрительно воздействует на производителя посредством содержащейся в ней прибыли. Цена оказывает стимулирующее и сдерживающее действие на производство разнообразных видов товаров. Цены могут поощрять увеличение или, наоборот, препятствовать уменьшению производства и потребления определенных видов товаров.

Посредством цены можно:

- 1) воздействовать на развитие науки и техники;
- 2) способствовать более рациональному использованию ресурсов;
- 3) воздействовать на уровень качества продукции;

4) воздействовать на структуру выпуска продукции и ее потребления.

Стимулировать деятельность экономических агентов можно при помощи увеличения прибыли в цене, а также при помощи скидок и надбавок.

- *Увеличение прибыли в цене*
- *Скидки*
- *Надбавки*

3) Распределительная функция цены состоит в том, что посредством цен происходит распределение и перераспределение чистого национального дохода. С помощью этой функции в той или иной степени решаются многие социальные проблемы общества.

Распределение и перераспределение национального дохода происходит между:

- 1) между различными отраслями экономики;
- 2) между формами собственности;
- 3) между различными регионами страны;
- 4) между фондом накопления и фондом потребления;
- 5) между различными слоями населения.

4) Функция установления баланса между спросом и предложением состоит в том, что посредством цен связываются между собой спрос и предложение (производство и потребление). Цена представляет собой инструмент для достижения равновесия между спросом и предложением.

Если между предложением и спросом возникает диспропорция, то цена первой сигнализирует об этом. В случае недостатка товаров ЦЕНА поощрительно воздействует на увеличение предложения, так как на дефицитные товары устанавливается высокая цена, стимулируя приток производителей в данную отрасль.

В случае избытка товаров спрос падает, цена понижается, и вслед за ней уменьшается и предложение.

5) Функция рационального размещения производства состоит в том, что

С помощью ценового механизма производитель получает информацию о том, в какой отрасли или секторе экономики он может получить более высокую прибыль. Соответственно происходит передвижение капиталов между секторами экономики и в рамках одного сектора туда, где более высокая норма прибыли. *Такое передвижение капиталов инициируется непосредственно производителями, которые в своей деятельности подчиняются законам конкуренции и спроса.*

8.2. Классификации цен

(1). Классификация цен по сфере товарного обращения

В соответствии с данным критерием выделяют следующие виды цен:

- 1) оптовые цены на промышленную продукцию;
- 2) цены на продукцию в строительной сфере;

3) закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;

4) тарифы грузового транспорта и тарифы пассажирского транспорта;

5) розничные цены;

6) тарифы на услуги ЖКХ (жилищно-коммунального хозяйства) и тарифы на бытовые услуги.

(1) Оптовые цены на промышленную продукцию – это закупочные цены для продукции предприятий промышленной сферы и цены, по которым реализуется данная продукция в процессе оптового оборота.

Оптовые цены на промышленную продукцию делятся на следующие подвиды:

1) оптовые цены предприятий (или отпускная цена);

2) оптовые цены промышленности.

Оптовые цены предприятий (или отпускная цена) – *это цены, которые устанавливаются непосредственно производителем продукции. По отпускным ценам предприятие продает свою продукцию оптовым организациям.*

Оптовые цены промышленности – *это цены, по которым производится оплата продукции, которая поставляется оптовыми организациями организациям—потребителям.*

(2) Цены на продукцию в строительной сфере имеют три разновидности:

1) *сметная стоимость* – это максимально возможный размер затрат, который необходим для строительства объекта;

2) *прейскурантная цена* – это средняя сметная стоимость единицы продукции строительного объекта;

3) *договорная цена* – это цена, которая определяется в договоре с подрядчиком.

(3) Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию – это оптовые цены, по которым сельскохозяйственные предприятия, а также частные лица (фермеры) и население продают сельскохозяйственную продукцию.

(4) Тарифы грузового транспорта и тарифы пассажирского транспорта – это цена, по которой отправители грузов и пассажиры оплачивают транспортным организациям услуги перевозки грузов и пассажиров.

Тариф состоит из следующих частей:

- 1) затраты и прибыль транспортных организаций;
- 2) НДС (налог на добавленную стоимость).

(5) Розничные цены – это конечные цены, по которым товары в розничной торговле продаются населению и организациям—потребителям.

По розничным ценам товары из сферы обращения попадают в сферу потребления домохозяйств или предприятий. Аукционная цена тоже является розничной ценой.

Аукционная цена – это цена на товар, проданный на аукционе. Цена определенная в процессе торгов. Особенностью аукционной цены является то, что она может значительно разниться с рыночной ценой (быть выше рыночной цены).

(6) Тарифы на услуги ЖКХ (жилищно—коммунального хозяйства) и тарифы на бытовые услуги – это цены, по которым население оплачивает услуги бытовых служб и служб ЖКХ. К услугам бытовых служб и служб ЖКХ относятся: услуги прачечных, химчисток, телефон и отопление.

2 (4). Классификация цен по территории действия и по порядку возмещения транспортных расходов. Цены внешнеторгового оборота

Классификация цен может осуществляться по разным признакам.

2 (4).1. По территории действия цены делятся на:

- 1) цены единые или поясные;
- 2) цены региональные (местные и пр.).

1) Единые (поясные) цены определяются и регулируются соответствующими государственными органами. Единые (поясные) цены устанавливаются на газ, электроэнергию, коммунальные услуги, транспорт и т. п.

2) Региональные (местные) цены устанавливаются и регулируются местными органами власти и зависят от издержек производства и реализации, которые характерны для данного региона.

Региональные цены устанавливаются на большую часть услуг ЖКХ и на продукцию сельского хозяйства (закупочные цены).

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ подразделяются

1) цены во внутренней торговле – это дифференцированные цены, отражающие экономико-

географические условия формирования стоимости товаров в различных районах страны.

2) цены в мировой торговле – это цены, отражающие условия формирования затрат на отдельных рынках сбыта, а также особые условия внешней торговли стран – участниц экономических объединений, союзов.

4.2. По порядку возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов цены делятся на:

- 1) цены в местах, где производится продукция;*
- 2) единые цены, включающие расход на доставку;*
- 3) зональные цены;*
- 4) цены, определяемые на основе базисного пункта.*

- (1) По цене, установленной в местах производства продукции, покупатель приобретает товар непосредственно на месте изготовления и самостоятельно покрывает все расходы на перевозку продукции до пункта назначения.
- (2) Единая цена, включающая расходы на доставку, действует для всех покупателей, независимо от их удаленности от места производства. В нее включается сумма расходов на транспортировку, рассчитанная как средняя стоимость всех перевозок. Единые цены имеют большие преимущества для покупателей, находящихся на большом расстоянии от места производства, когда расходы на транспортировку существенно превышают средние.

- (3) Зональные цены устанавливаются в пределах определенных географических зон. Чем удаленнее зона от места производства, тем больше расходы на транспортировку и соответственно выше цена.
- (4) Цены, определяемые на основе базисного пункта, рассчитываются следующим образом: предприятие устанавливает в нескольких географических зонах базисные цены на свою продукцию. На их основе рассчитываются цены продажи в остальных географических зонах. К цене ближайшего от покупателя базисного пункта прибавляются расходы на транспортировку.

4.3. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот, являются показателями внешнеэкономических связей государства и зависят от цен, действующих на мировых рынках. Внешнеторговые цены применяются при экспорте и импорте товаров. Как правило, все внешнеторговые сделки заключаются на основе цен мировых товарных рынков.

Мировая цена – это выражение интернациональной стоимости товара в денежном эквиваленте.

На уровень мировых цен влияют:

- 1) спрос и предложение на мировом рынке,
- 2) изменения валютных курсов,
- 3) инфляция и пр.

На экспортируемые товары устанавливаются два основных вида цен:

- 1) цена франко – станция отправления;
- 2) цена франко – станция назначения.

Различие между данными видами цен состоит в методах покрытия транспортных расходов. У каждой из этих цен есть несколько разновидностей.

5. Классификация цен по степени свободы от воздействия государства

Данный признак классификации появляется при переходе к рыночной экономике. В соответствии с данным признаком различают следующие виды цен:

- 1) свободные цены;
- 2) регулируемые цены;
- 3) фиксированные цены.

- (1) Свободные цены – это цены, которые формируются на рынке путем взаимодействия спроса и предложения, без прямого вмешательства государственных органов. Государство может использовать в данном случае только косвенные *методы воздействия – влияние на конъюнктуру рынка, например государство может ограничивать недобросовестную конкуренцию и препятствовать монополизации рынка.*

Государство может устанавливать запреты на:

- 1) горизонтальное фиксирование цен;
- 2) вертикальное фиксирование цен;
- 3) ценовую дискриминацию;
- 4) недобросовестную ценовую рекламу.

В процессе определения свободных цен учитывается:

- 1) стадия жизненного цикла товара
- 2) качество товара

3) полезность для потребителя

4) конъюнктура рынка.

Размер прибыли фирм зависит от уровня цен.

Свободные цены фиксируются в документации на поставку товара и в протоколах согласования цен.

(2) Регулируемые цены устанавливаются также посредством взаимодействия спроса и предложения, но в процессе формирования на них в определенной степени оказывают воздействие государственные органы.

Государственное воздействие может проявляться в следующих процессах:

1) прямом ограничении повышения или понижения уровня цен;

2) регламентации рентабельности (нормы прибыли);

3) установлении предельных надбавок;

4) установлении коэффициентов к фиксированным ценам прейскуранта;

5) установлении предельных значений составных частей цены и т. п.

(3) Фиксированные цены – это цены, которые устанавливаются непосредственно государством (органами власти и управления, такими как, например, Министерство экономического развития РФ).

Существуют следующие формы фиксирования цен:

1) прейскурантные цены;

2) «замораживание» рыночных цен;

3) фиксирование монопольных цен.

Фиксированные цены на товары действуют в экстремальных условиях, например во время войны, природных катаклизмов, экономического кризиса и т. п.

Для эффективного функционирования рыночной экономики наиболее предпочтительны свободные рыночные цены. Но полностью перейти на свободное ценообразование нельзя. Нигде в мире нет полностью свободного ценообразования. Оно возможно только на тех товарных рынках, где экономические процессы полностью отвечают интересам общества. Но даже в таком случае у государства должно быть право регулирования цен и перехода к фиксированным ценам при возникновении такой необходимости.

Государством должны регулироваться цены на важнейшие виды товаров, такие как электроэнергия, нефть, нефтепродукты, хлеб и т. д. При необходимости цены на данные виды продукции могут и фиксироваться.

Прямое государственное регулирование цен на продукты, входящие в прожиточный минимум, необходимо для осуществления социальной политики. Прожиточный минимум населения определяют хлеб, молоко, сахар и некоторые другие товары.

6. Виды цен на новые товары

При установлении цен на новые товары фирмы, как правило, используют стратегию «снятия сливок» или стратегию «проникновения на рынок». Выделяют следующие виды цен:

- 1) цены «снятия сливок»;
- 2) цены «проникновения на рынок»;
- 3) «психологические» цены;

- 4) цены «следования за лидером в отрасли (на рынке)»;
- 5) цены с возмещением издержек производства;
- 6) престижные цены.

(1) Цена «снятия сливок» устанавливается на товар, только поступивший на рынок, и является максимально высокой. Данный вид цен рассчитан на потребителя, готового приобрести товар даже по такой высокой цене.

Цены данного вида понижаются, когда спрос по максимально возможной цене удовлетворен. Понижение цены на товар позволяет фирме привлечь новых покупателей, т. е. увеличить зону продажи товара.

Недостаток этой стратегии ценообразования в том, что высокий уровень цен привлекает в отрасль много конкурентов. В связи с этим такие цены можно устанавливать либо при условии ограниченной конкуренции, либо при высоком спросе на товар.

(2) Цена «проникновения на рынок» – это цена на товар, существенно более низкая, чем цена на такой же товар фирм—конкурентов; устанавливается на таком уровне для того, чтобы занять большую долю рынка и привлечь больше покупателей.

Цены такого вида целесообразно устанавливать, если у предприятия большие объемы производства и общая масса прибыли от реализации этих объемов покрывает потери на отдельном товаре.

Большие объемы производства предполагают существенные финансовые затраты, а следовательно, такая стратегия ценообразования не подходит для

мелких и средних фирм, не имеющих таких финансовых возможностей.

Условием успеха использования данного вида цен является эластичный спрос по цене и снижение издержек производства по мере увеличения его объемов.

- (3) «Психологическая» цена – это цена, которая чуть меньше круглой суммы (например, не 500 руб., а 499). В данном случае берется во внимание психология покупателя. Сторонники такой стратегии цен считают, что цена должна обязательно являться нечетным числом (не 100, а 99 руб.), тогда покупатель будет думать, что затраты на производство данного товара были определены очень тщательно и точно и его не обманут. У покупателя также создается впечатление, что цена снижена и он останется в выигрыше от покупки. Здесь играет роль еще один психологический аспект: при покупке многие любят получать сдачу.
- (4) Цена «следования за лидером в отрасли (на рынке)» – это цена, которая устанавливается на уровне, близком к уровню цен лидирующей в отрасли фирмы. Цена не должна быть выше цены лидера.
- (5) Цена с возмещением издержек производства устанавливается на основе фактических издержек производства и нормы прибыли в отрасли или на рынке:

$Ц = I + P + N(I + P)$, где I – фактические издержки производства, P – расходы на реализацию товара и административные расходы; N – норма прибыли.

- (6) Престижная цена – это цена, которая устанавливается на уникальные товары известных, престижных фирм.

7. Виды цен на товары, реализуемые на рынке относительно долгое время

На те товары, которые реализуются на рынке в течение достаточно долгого периода, устанавливаются цены следующих видов:

- 1) скользящая (падающая цена);
- 2) долговременная цена;
- 3) цены потребительского сегмента рынка;
- 4) гибкая цена;
- 5) преимущественная цена;
- 6) цены на изделия, выпуск которых прекращен;
- 7) цены, установленные ниже, чем у большинства фирм;
- 8) договорная цена.

7.1. Скользящая (падающая) цена – это цена, которая устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения. Как правило, с насыщением рынка она понижается, это относится в большей мере к оптовым ценам, так как розничные цены могут оставаться относительно стабильными.

Цены данного вида устанавливаются в большинстве случаев на товары первой необходимости, тогда цены на товары и объемы выпуска тесно взаимосвязаны. При больших объемах производства у фирмы имеются широкие возможности снижения издержек производства, а следовательно, цены.

7.2. Долговременная цена – это цена, которая устанавливается на товары, пользующиеся массовым спросом. Она не изменяется в течение длительного

периода времени. Но некоторые свойства товара, в зависимости от конъюнктуры рынка могут изменяться, например, может уменьшаться их размер или снижаться качество.

7.3. Цены потребительского сегмента рынка – это цены на примерно одинаковые виды товаров и услуг, но продаваемые группам населения с различным уровнем доходов и потому неодинаковые.

Это цены, например на авиабилеты разных классов, на билеты в театр (могут быть в партер или в ложу). В этом случае проблема в том, чтобы определить соотношение цен на различающиеся по качеству товары и услуги.

7.4. Гибкая цена – это цена, которая изменяется под воздействием спроса и предложения. Данный вид цены используется при резких колебаниях спроса и предложения в короткие периоды времени. Например, гибкие цены устанавливаются при реализации в течение дня скоропортящихся продуктов (свежей рыбы, цветов и т. п.).

Эта цена эффективна, если право принятия ценовых решений принадлежит непосредственно продавцу.

7.5. Преимуществовая цена – это сниженные цены на товары фирм, занимающих лидирующее положение на рынке (доля рынка должна составлять 70–80 %).

7.6. Цены на товары, выпуск которых прекращен.

Данный вид цен не следует путать со сниженными ценами распродажи, эти цены устанавливаются на снятые с производства изделия при реализации их ограниченному кругу покупателей, имеющих

потребность именно в этих товарах. *Примером таких товаров являются запчасти к легковым автомобилям, снятым с производства. Цены на товары, выпуск которых прекращен, выше, чем цены на обычные товары.*

7.7. Цена, установленная ниже, чем у большинства предприятий, – это цена, которая *устанавливается на товары, которые являются дополнительными к другим товарам, реализуемым по нормальной цене.* Данный вид цен используется в качестве рекламы своей продукции.

7.8. Договорная цена – это цена, при установлении которой учитываются различные льготы и скидки с обычной цены.

8. Классификация цен по способу получения информации

В соответствии со способом получения информации выделяют:

8.1. публикуемые цены;

8.2. расчетные цены.

Для определения цены товара при заключении договора или контракта продавцы и покупатели ориентируются на данные виды цен.

Публикуемые цены – это цены, которые фиксируются в специализированных и фирменных источниках информации о ценах.

В публикуемые цены входят:

8.1.1. справочные цены;

8.1.2. прейскурантные цены;

8.1.3. биржевые котировки;

8.1.4) номинальные цены аукционов;

8.1.5) цены торгов.

8.1.1. Справочные цены – это цены, которые сообщаются в каких—либо печатных изданиях. Справочные цены могут публиковаться в экономических журналах, фирменных каталогах и прейскурантах.

Справочные цены могут быть номинальными и отражающими прошлые сделки. Справочные цены – это своего рода отправная точка для торгов при заключении договоров и сделок.

8.1.2. Прейскурантные цены – это цены, которые не используются в реальных коммерческих операциях. Их используют как базу при заключении договоров и сделок.

Прейскурантные цены – это разновидность справочной цены, которая сообщается в прейскурантах (справочниках фирм—продавцов).

Скидки и надбавки делаются с номинальной цены. Номинальные цены также называют базисными (базовыми), так как они используются как исходная база при расчете цен на аналогичные товары. За базисную цену принимают цену товара установленного качества и спецификации в определенном географическом регионе (базисном пункте). *Базисные цены обычно выше, чем цены реальных сделок.* В связи с этим скидки со справочных цен могут составлять от 15 до 50 %.

8.1.3. Номинальной ценой называется биржевая котировальная цена товара, на покупку, когда (которого) в день котировки не было сделок.

Базовые цены часто используются при кредитовании. При расчете процентной ставки кредита на приобретение оборотных средств берутся базовые цены. За базовые берутся цены, которые действовали 1 числа месяца, в котором брался кредит, это должно быть указано в договоре.

Цены, по которым заключались фактические сделки, тоже являются справочными ценами. Но такие цены сообщаются не регулярно, а эпизодически.

Цены предложения товаров и услуг крупных фирм тоже являются справочными ценами, так как начальные цены в процессе торгов, как правило, снижаются.

Номинальные цены также называют базисными (базовыми), так как они используются как исходная база при расчете цен на аналогичные товары. За базисную цену принимают цену товара установленного качества и спецификации в определенном географическом регионе (базисном пункте). *Базисные цены обычно выше, чем цены реальных сделок.* В связи с этим скидки со справочных цен могут составлять от 15 до 50 %.

8.2. Расчетная цена – это цена, которая устанавливается при заключении сделок и контрактов на нестандартные товары и оборудование, изготавливаемые, как правило, по индивидуальным заказам.

Цены на такие товары рассчитываются для каждого индивидуального заказа в зависимости от его технических требований, а

Иногда цена определяется только после выполнения заказа.

Данные о расчетных ценах редко публикуются и их нельзя брать за базу сравнения при выборе уровня цен.

Цены предыдущих сделок применяются, если цены на оборудование достаточно стабильны. Они используются при условии стабильных и устойчивых связей между контрагентами.

9. Классификация цен в зависимости от вида рынка

В соответствии с видом рынка, на котором образуется цена, выделяют следующие виды цен:

- 1) цены товарных аукционов;*
- 2) биржевые котировки;*
- 3) цены торгов.*

Аукцион – это торги, предназначенные для продажи определенных товаров, проводящиеся с определенной периодичностью (как правило, один или несколько раз в год) в установленной форме.

9.1. Цены товарных аукционов – это цены для публичной продажи предварительно представленных покупателям товаров (лоты), установленные на максимальном из уровней, предложенных покупателями.

Данный вид цен определяется изменениями соотношений спроса и предложения. Для аукционов характерно наличие большого числа покупателей и одного (нескольких) продавцов. В отличие от бирж, на аукционах реализуются реальные товары, обладающие строго индивидуальным набором свойств и характеристик. Между аукционной и рыночной ценой существуют, как правило, значительные различия

(аукционная цена обычно во много раз выше рыночной), так как

Аукционная цена отражает редкие и уникальные свойства товара. Она также зависит от квалификации и мастерства продавца, который проводит аукцион.

Аукционные цены применяются для продукции сельского хозяйства, лесного хозяйства, пушного и мехового товара, драгоценных камней, антиквариата, предметов искусства.

9.2. Биржевые котировки – это цены на массовые, однородные и взаимозаменяемые товары, действующие на специально организованных постоянно действующих (в отличие товарных аукционов) рынках.

В качестве товара на товарных биржах выступают цветные металлы, сельскохозяйственное непродовольственное сырье (фанера, хлопок, шерсть), нефтепродукты и т. д.

Биржевые котировки – это цены реальных контрактов, они являются ориентирами для определения цен на товары, продаваемые по обычным контрактам.

На биржевые цены сильно влияют изменение конъюнктуры рынка, спекуляция и прочие случайные факторы. Цена биржевого товара представляет собой разновидность оптовой (отпускной) цены промышленности.

Цена биржевого товара (биржевых сделок) основывается на биржевых котировках и устанавливается с учетом надбавок и скидок с них, которые зависят от качества товара и удаленности от места назначения.

Цены аукционов и биржевые котировки сообщаются в специальных изданиях, которые выпускаются биржевыми и аукционными комитетами.

9.3. Цены торгов – это цены, которые используются в особой форме специализированной торговли, основанной на заказах на поставку товаров или получение подрядов на работы определенного вида в соответствии с условиями, установленными заранее в специальной конкурсной документации (тендере).

Тендер основывается на принципах конкуренции, т. е. предполагается привлечь в установленные сроки предложения от некоторого количества производителей и затем выбрать наиболее выгодные для организаторов.

Характерная черта торгов – наличие нескольких продавцов (оферентов) и единственного покупателя (заказчика), выбирающего самое выгодное (в том числе и по цене) предложение.

Тема 9. Финансовая система государства

9.1. Деньги и их функции

1. Деньги как экономическая категория

Все сделки купли-продажи товаров и услуг на рынке осуществляются с помощью денег.

Деньги – это товар особого рода, исторически выделившийся из ряда других товаров и ставший всеобщим эквивалентом для всех остальных товаров.

Деньги в своем развитии прошли большой путь от экзотических случайных форм до золота и бумажных денег.

Функции денег

Использование денег в хозяйстве заключается в выполнении ими пяти взаимосвязанных функций (рис. 45).

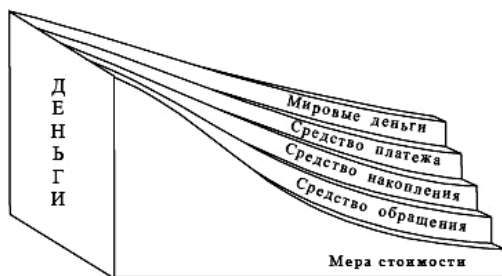


Рисунок 46. Функции денег

Как *мера стоимости* деньги измеряют ценность всех благ. Определять цену любого товара можно с помощью идеальных денег, в качестве которых до 30-х гг. XX в. выступало золото, а в настоящее время

используется обменный курс национальной валюты.

Как *средство обращения* деньги выступают мимолетным посредником в сделках купли-продажи, что дает возможность использовать бумажные деньги. Если государство выпустит их сверх меры, то они обесценятся и будут замещены бартером. В конечном счете, обесценивание денег может привести к ограничению рыночных сделок с помощью карточек и талонов.

Деньги как *средство платежа* выражают отношения между должником и кредитором, так как акт купли-продажи часто бывает разорван во времени. Период оплаты товаров и услуг в этом случае по целому ряду причин не совпадает с поставкой продукции. Подобные сделки оформляются в виде долговых обязательств – векселей, банкнот, счетов, чеков и др. На их основе возникают кредитные деньги.

Деньги как *средство накопления* представляют собой запас финансовых ресурсов для будущих расходов, формируют сбережения домохозяйств и инвестиции предпринимателей.

Выполнение роли *мировых денег* состоит в том, что деньги функционируют в качестве средства обращения и средства платежа в международном экономическом обмене.

Теории денег

В экономической науке сложились три основные теории денег:

- 1) металлическая;
- 2) номиналистическая;
- 3) количественная.

Металлическая теория была разработана в рамках меркантилизма и сводила денежное обращение к двум функциям – средству накопления и мировым деньгам. Именно эти функции наиболее успешно выполняли благородные металлы, являясь олицетворением богатства нации.

Номиналистическая теория разрабатывалась классической школой в полемике со сторонниками металлической теории. Указывая на ограниченный подход меркантилистов к деньгам, сторонники этой теории впадали в другую крайность, абсолютизируя значение функций средства обращения и платежа и объявляя деньги чисто условными знаками, денежными единицами, которые узаконило государство.

Количественная теория денег возникла также в рамках классической школы. Постепенно она стала преобладать в экономической теории и развивалась даже в XX в. (уравнение количественной теории И. Фишера; кембриджское уравнение А. Пигу). Ее смысл сводится к тому, что деньги имеют стоимостную основу, поэтому их увеличение в экономике не приводит к росту национального богатства, а только к увеличению цен.

Следовательно, уравнение обмена можно записать:

$$MV=PQ, (52.1)$$

где M –количество денег в обращении; V – скорость

обращения денег; P – цены товаров; Q – количество товаров (объем производства).

Данное уравнение выведено американским экономистом И. Фишером в 1911 г. По существу, уравнение обмена является тождеством и постоянно соблюдается в экономике, однако оно имеет немаловажное значение, так как показывает, к чему может привести неразумная политика выпуска бумажных денег государством.

1.4. Денежная система

В любой стране денежное обращение организуется государством на определенных принципах, т. е. в форме *денежной системы*. Элементами денежной системы являются:

- 1) национальная денежная единица (рубль, доллар, йена и т. д.), в которых выражаются цены на товары и услуги;
- 2) виды денежных знаков в форме кредитных бумажных денег и билонной разменной монеты, являющихся законным платежным средством в наличном обороте;
- 3) организация эмиссии денег, т. е. порядок выпуска денег в обращение;
- 4) государственные органы, регулирующие и контролирующее денежное обращение (учреждения Центрального банка страны, Министерство финансов, государственные казначейства).

1.5. Современное понятие денег

В современных условиях денежное обращение не основано на золотом стандарте, а является системой бумажных кредитных денег.

Кредитные деньги, в свою очередь, породили систему кредитных карточек, которые с наступлением эры компьютеров породили так называемые «электронные деньги», выполняющие функции денег безбумажным способом, в виде сигналов ЭВМ.

2. Пропорции денежного сектора экономики и денежный мультипликатор

2.1. Денежный сектор экономики

1. **Денежный сектор экономики** – связующее звено между всеми агентами рыночных отношений. Денежный рынок имеет специфическую особенность, выделяющую его из среды других рынков: здесь обращается особый товар – *деньги*. У них имеется специальная цена – процентная ставка, являющаяся альтернативной стоимостью денег. Поэтому на этом рынке деньги не продаются и не покупаются, а обмениваются на другие финансовые активы.

Пропорции, складывающиеся между спросом и предложением на денежном рынке, зависят от динамики: денежной массы, коэффициента депонирования, депозитного мультипликатора.

2.2. Денежная масса. Ликвидность.

В современной экономической теории преобладает

функциональный подход к деньгам: *все, что используется как деньги, является деньгами*. При этом доля собственно денег в общем объеме платежных средств не превышает 25 %. По этим причинам наравне с понятием денег используется и более широкое понятие *денежной массы*.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, которыми располагают население, фирмы и государство.

Обычно денежную массу классифицируют по двум признакам: по физическому виду и по ликвидности (рис. 46).

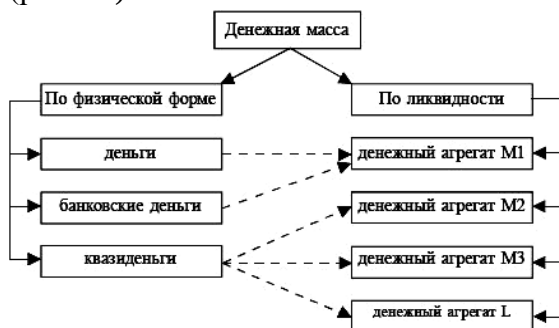


Рисунок 47. Классификация денежной массы

Ликвидность денежной массы – это способность денежного актива превращаться в наличные деньги и выполнять их функции.

По принципу ликвидности вся денежная масса разбивается на несколько агрегатов, формирующихся по

принципу матрешки.

Агрегат M1 в своем составе имеет наличные деньги и банковские вклады, по которым ведутся расчеты.

Агрегат M2 включает *M1* и дополняется сберегательными вкладами, паями взаимных фондов и др. Он примерно в четыре раза превышает агрегат *M1*. Оба эти агрегата принято относить к *высоколиквидным*.

Агрегат M3 помимо *M2* учитывает ценные бумаги крупных вкладчиков банков, акции инвестиционных фондов.

Агрегат L наравне с *M3* содержит банковские акцепты, коммерческие бумаги, краткосрочные ценные бумаги и облигации Центрального банка страны. Денежные агрегаты *M3* и *L* принято относить к *низколиквидным*.

Близок по смыслу к денежной массе показатель *денежной базы*, который рассчитывается как сумма находящихся в обращении наличных денег и банковских резервов.

Показатель денежной базы позволяет рассчитывать *депозитный мультипликатор*, демонстрирующий возможности расширения депозитов коммерческих банков при росте денежной базы на 1:

$$MD = \frac{1}{K_D + rr + fr}, \quad (53.1)$$

где *MD*– депозитный мультипликатор; *rr*– коэффициент обязательного резервирования по требованию Центробанка; *fr*– доля собственных резервов банков, сверх обязательных резервов.

3. Расчет денежного мультипликатора. Государство полностью контролирует выпуск денег в обращение, но оно не может этого сделать в отношении денежной массы, так как банки своей профессиональной деятельностью существенно увеличивают денежную массу.

Отношение новых денег, создаваемых банками, к их резервам получило название *денежного мультипликатора*.

Денежный мультипликатор – это числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастет или сократится денежная масса в результате изменения денежной базы на единицу.

Мультипликатор находится в обратной зависимости от уровня резервов и может быть описан упрощенной формулой:

$$M = \frac{I}{R}, \quad (53.2)$$

где M – денежный мультипликатор; R – банковские резервы.

Основными факторами роста денежной массы за счет мультипликационного эффекта являются:

- размер минимальной ставки резервов;
- спрос на новые кредиты.

Пользуясь этими рычагами, Центральный банк может воздействовать на денежную массу в стране, а через нее регулировать:

- хозяйственную активность агентов рынка;

- макроэкономические пропорции;
- инфляционные процессы;
- инвестиции и т. д.

2. Спрос и предложение денег. Равновесие на денежном рынке

2.1. Спрос на деньги

Деньги необходимы, как минимум, для покупки товаров и оплаты услуг, а также для накопления их в качестве запаса. Эти исходные факторы и формируют спрос. Альтернативой деньгам на рынке выступают облигации и другие финансовые активы, поэтому, если эти неденежные активы принесут их владельцам больший процент, чем деньги, то население будет предпочитать покупку облигаций.

Выгода владения деньгами, по сравнению с вложением их в ценные бумаги, заключается в следующих мотивах:

- 1) *транзакционный мотив*: деньги нужны для текущих расчетов в экономике;
- 2) *спекулятивный мотив*: деньги могут потребоваться для покупки тех же облигаций при благоприятных условиях;
- 3) *мотив предосторожности* связан с риском потери капитала.

В целом людям свойственно ценить ликвидность денег, сравнивая свои предпочтения с динамикой процентной ставки. Кроме того, по мере роста доходов населения увеличиваются и цены, а значит, требуется

больше денег для обслуживания экономики.

Спрос на деньги – количество денег, которые домохозяйства и фирмы желают иметь в своем распоряжении в зависимости от имеющегося у них дохода и процентной ставки.

Изменение процентной ставки приводит к скольжению величины спроса вдоль кривой MD , и чем она выше, тем меньшее количество денег остается у населения и, следовательно, тем с большей скоростью они должны обращаться, чтобы обслужить большее количество сделок. Изменение дохода населения ведет к сдвигу кривой MD вправо или влево (рис. 47).

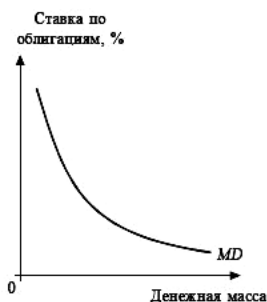


Рис. 47. Спрос на деньги

MD – спрос на деньги.

2.2. Предложение денег

Предложение денег – это количество денег, выпущенных в обращение Центральным банком страны.

Если спрос формируется свободно на рынке в зависимости от потребностей населения в деньгах, то

предложение всегда задается банковской системой государства (рис. 48).

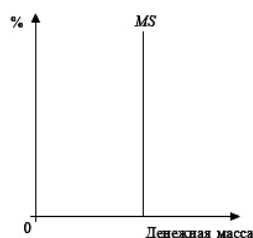


Рисунок 48. Предложение денег Центральным банком страны

MS – предложение денег.

На величину денежного предложения влияют три ключевых фактора:

- 1) размер денежной массы, которую формирует Центробанк страны;
- 2) соотношение резервы-вклады, показывающее возможность коммерческих банков по увеличению денежной массы;
- 3) коэффициент депонирования, отражающий способность населения вкладывать деньги в коммерческие банки.

2.3. Равновесие на денежном рынке

MS – предложение денег;

MD – денежная масса.

В результате взаимодействия спроса и предложения денег возникает их рыночное равновесие, т. е. обеспечивается равенство количества предлагаемых

на рынке денег той общей сумме, которую желает иметь у себя население (рис. 49).

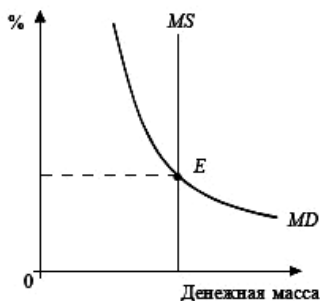


Рисунок 49. Равновесие на денежном рынке

Особенность денежного равновесия по сравнению с товарным и ресурсным рынками заключается в том, что оно является на рынке постоянным; в противном случае возникают серьезные сбои, нередко приводящие к финансовому кризису (как в августе 1998 г.).

9.2. Банковская система

1. Кредитные отношения

В рыночной экономике деньги постоянно обращаются, поэтому временно свободные финансовые средства должны поступать на денежные рынки и пускаться в дело.

Кредит – движение заемного капитала, осуществляемое на принципах срочности, возвратности, платности, обеспеченности и целевого назначения полученных во временное пользование денежных ресурсов.

Кредит выполняет важные функции в экономике:

- 1) перераспределяет деньги: от тех, у кого они свободны, к тем, кто в них нуждается;
 - 2) способствует экономии издержек обращения, так как не требует выпуска государством дополнительных денег в обращение;
 - 3) ускоряет концентрацию и централизацию бизнеса.
- Кредит имеет многообразные формы (рис. 50):



Рисунок 50. Виды кредита

2. Понятие банковской деятельности

Банки – это экономические институты, которые обслуживают систему кредитных отношений в обществе.

Агенты рынка обращаются в банк в следующих случаях:

- 1) при наличии временно свободных средств;
 - 2) при временной нехватке средств;
 - 3) для денежных расчетов с контрагентами
- (рис. 51).



Рисунок 51. Банковская деятельность

Существуют три основных вида вкладов в банк:

1) *депозит, или вклад до востребования*. Население с помощью такого вклада осуществляет небольшие сбережения, которые оно может изъять из банка в любой момент, а фирмы открывают расчетные счета с целью осуществления текущих операций;

2) *срочный вклад, или депозит на срок*. Деньги помещаются в банк с обязательством не использовать их до определенного срока;

3) *депозитный сертификат* представляет собой ценную бумагу, свидетельствующую о приеме банком вклада на условиях срочного счета.

Такие ценные бумаги могут быть объектом залоговых операций или расчета на рынке ценных бумаг.

Предоставление банком кредитов осуществляется в форме денежных ссуд, различающихся по срочности:

- краткосрочные – до 1 года;
- среднесрочные – от 1 до 5 лет;

– долгосрочные – свыше 5 лет.

3. Структура кредитно-банковской системы

Кредитно-банковская система представляет собой валютно-финансовую структуру экономики, состоящую из банков двух уровней и специализированных кредитных и финансовых организаций.

Центральный банк страны является первым уровнем банковской системы. Его основными функциями являются:

- *эмиссия* (выпуск) денег в обращение и их изъятие из него;
- *функция банка правительства*, что предполагает финансирование им государственных программ, обслуживание государственного долга и бюджетного сектора, проведение кредитно-денежной политики;
- *функция банка банков* выражается в рефинансировании экономики через предоставление коммерческим банкам возможности получить кредит при нехватке у них средств. Население и фирмы Центральный банк кредитами не обслуживает.
- *функция надзора и контроля* финансовых рынков и банков.

Коммерческие банки составляют второй уровень банковской системы страны. Они предназначены для кредит-но-расчетного обслуживания населения и фирм, в процессе которого они создают кредитные деньги. По основным видам деятельности коммерческие банки

можно подразделить следующим образом (рис. 52):



Рисунок 52. Классификация коммерческих банков

Специализированные кредитные и финансовые учреждения представляют собой организации, которые по форме не являются банками, а по сути частично выполняют их функции. В рыночной экономике они жестко конкурируют с коммерческими банками за денежные средства населения и фирм.

К ним следует отнести:

- *пенсионные фонды;*
- *страховые компании;*
- *трастовые компании (полубанки);*
- *ломбарды;*
- *общества взаимного кредита;*
- *кредитные товарищества.*

Кредитно-банковская система должна обеспечивать стабильность финансов. С этой целью необходимо:

- совершенствовать банковское законодательство;
- укрупнять банковские системы, так как мелкие банки неустойчивы, низкодоходны и не способны предоставлять инвестиционные кредиты;
- усиливать связь банковской сферы с реальным сектором экономики.

9.3. Денежно-кредитная политика

1. Значение денежно-кредитной политики

Денежно-кредитная политика государства состоит в регулировании денежного обращения с целью оказания воздействия на рост производства и сдерживания инфляции и безработицы.

Основным органом, реализующим эту политику, является Центральный банк страны, который должен:

- а) обеспечивать устойчивость национальной валюты;
- б) вырабатывать единые правила для денежного рынка и контролировать действия его агентов;
- в) осуществлять последовательную макроэкономическую политику, позволяющую задействовать разнообразные экономические регуляторы и стабилизаторы развития реального сектора экономики.

Для достижения перечисленных целей Центробанк манипулирует деньгами и кредитами.

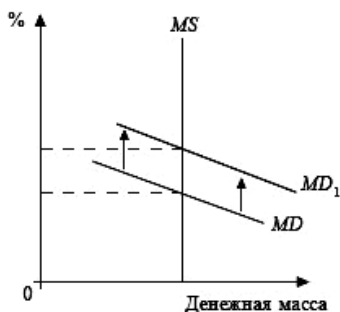


Рисунок 53. Жесткая денежная (монетарная) политика

MD – денежная масса;

MD1 – перемещение денежной массы; MS – предложение денег.

1. Денежно-кредитная политика, её цели, виды

Монетарная (денежно-кредитная) политика представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики (наряду с фискальной, внешнеторговой, структурной, валютной и др.), направленной на сглаживание экономических колебаний.

Целью стабилизационной монетарной, как любой стабилизационной политики государства является обеспечение: *1) стабильного экономического роста, 2) полной занятости ресурсов, 3) стабильности уровня цен, 4) равновесия платежного баланса.*

Денежно-кредитная политика – это совокупность мер, при помощи которых власти – в основном, Центральный Банк, - воздействуют на предложение денег с целью стабильности цен. Помимо этого, целями денежно-кредитной политики можно назвать экономический рост, полную занятость, внешнеторговое равновесие.

Согласно современной экономической теории, цель Центрального Банка состоит в том, чтобы максимизировать экономическое благосостояние населения. Таким образом, обычно у денежно-кредитной политики две основные цели: стабилизация цен и стабилизация экономической активности. Две эти цели тесно связаны: стабильность цен предваряет стабильный экономический рост.

Между тем, в соответствии с количественной теорией денег, между стабильностью цен и

экономическим ростом не существует зависимости в долгосрочном периоде (кривая Филипса в долгосрочном периоде вертикальна). Следовательно, единственной долгосрочной целью Центрального Банка должно быть сохранение стабильности цен, поддержание потенциального уровня экономического роста, зависящего от множества факторов (производительность труда, объем запасов капитала), на которые денежно-кредитная политика никак не влияет.

Монетарная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя *на совокупный спрос*. Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, денежная масса.

Монетарную политику определяет и осуществляет центральный банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только центрального банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм).

Виды денежно-кредитной политики

Фиксированные обменные валютные курсы

Денежно-кредитная политика может иметь своей целью поддержание обменного курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте или к корзине валют. Устойчивость обменного курса может быть достигнута Центральным Банком путем продажи или покупки валют. В некотором смысле, Центральный Банк отказывается от независимости своей денежно-кредитной политики. Китай, например, в свое время

принял политику поддержания обменного курса юаня к корзине валют.

Золотой стандарт, смысл которого состоит в поддержании паритета национальных валют с золотом, может быть рассмотрен как частный случай фиксированного обменного валютного курса. С 1976 г. золотой стандарт не использует ни одна страна.

Политика «currency board» - другой частный случай фиксированного обменного валютного курса. В этом – крайнем – случае Центральный Банк привязывает свою валюту к иностранной (обычно к доллару США). Центральный банк резервирует единицу иностранной валюты на каждую единицу национальной валюты в обращении. Он больше не может проводить политику, отвечающую потребностям народного хозяйства. Это позволяет «импортировать» платежеспособность иностранной валюты - currency board часто внедряется для борьбы с гиперинфляцией. В настоящее время в этом режиме функционируют Гонконг и Болгария, до 2002 г. эту политику проводила и Аргентина.

Контроль над ростом денежных агрегатов

Претворяя в жизнь постулаты монетаризма, в 1970-е годы некоторые страны приняли валютную политику, основанную на контроле над ростом денежных агрегатов. Денежная масса, с точки зрения монетаристов, должна расти такими же темпами, как национальный доход. Если денежная масса

контролируется, инфляция находится практически на неизменном уровне.

В свое время такая политика была принята в США, но от нее быстро отказались. На сегодняшний день она реализуется очень редко, поскольку предполагает очень большую волатильность процентных ставок.

Контроль над уровнем инфляции

Контроль над уровнем инфляции - политика, направленная на поддержание инфляции на уровне, близком к установленному. Центральный Банк может определить конкретное числовое значение уровня инфляции (например, 2 %), диапазон изменений (например, от 1 % до 3 %) или значение с возможностью изменений (например, $2 \% \pm 1 \%$). Согласно сторонникам этой стратегии, контроль над уровнем инфляции обладает следующими преимуществами:

1. Он увеличивает прозрачность политики Центрального Банка;
2. Он позволяет зафиксировать инфляционные ожидания экономических агентов на относительно низком уровне (близком к установленному), что способствует стабилизации цен в средне- и долгосрочной перспективе и позволяет ограничивать колебания уровня инфляции;
3. Мы говорим о гибком контроле, в противоположность полному контролю, когда власти постоянно контролируют уровень инфляции.

Использование контроля над уровнем инфляции основывается на двух основных аргументах:

- согласно неоклассической доктрине, прибыль, полученная в ходе стимулирующей денежно-кредитной политики, временна, а инфляция может расти достаточно долго. Следовательно, Центральный Банк должен проводить независимую безинфляционную денежно-кредитную политику для того, чтобы противостоять инфляционным ожиданиям.
- Поскольку инфляционные ожидания играют очень важную роль в установлении цен, важно, чтобы политика Центрального Банка по регулированию инфляции вызывала доверие у населения. Реализация политики контроля над уровнем инфляции позволяет населению судить об эффективности властей.

Цели денежно-кредитной политики

Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики центрального банка могут выступать:

- 1) *контроль за предложением денег (денежной массы),*
- 2) *контроль за уровнем ставки процента,*
- 3) *контроль за обменным курсом национальной денежной единицы (национальной валюты).*

Согласно другой классификации, цели монетарной политики можно разделить на:

- *основные (конечные) цели* – стабилизация цен и номинального ВВП. Денежно-кредитная политика не может реализовать данные цели напрямую,

поскольку Центральный Банк лишь косвенным образом контролирует изменение этих показателей, которое обычно занимает довольно много времени.

- *промежуточные цели*. К ним относятся денежные агрегаты, процентные ставки, курс национальной валюты. Эти цели не имеют ценности сами по себе, а лишь как средство достижения конечных целей. Реализацию промежуточных целей проще контролировать, результат их достижения проявляется быстрее.

Индикаторы

Под индикаторами понимаются экономические переменные величины, которые предоставляют Центральному Банку информации о состоянии экономики (обычно это инфляционные ожидания, характер денежно-кредитной политики, ее стимулирующий либо ограничительный характер).

2. Инструменты денежно-кредитной политики

Это экономические переменные величины, которые находятся под непосредственным контролем Центрального Банка. Существует три основных операции Центрального Банка в рамках денежно-кредитной политики:

- изменение количества денег в банках 2 уровня (коммерческих банках) – ЦБ снабжает коммерческие банки большим либо меньшим количеством денег или изменяет норму обязательных резервов.

- изменение процентных ставок - Центральный Банк изменяет 3 основные процентные ставки, которые он контролирует: ставку по кредитам, ставку по депозитам.
- операции на открытом рынке – Центральный Банк покупает либо продает государственные ценные бумаги, тем самым увеличивая либо уменьшая количество денег в обороте.

Большинство Центральных Банков выбирает изменение процентных ставок в качестве инструмента денежно-кредитной политики в краткосрочном периоде. Краткосрочные активы очень близки по степени ликвидности к наличным деньгам; кроме того, Центральный Банк – монополист в эмиссии денег. Контролируя краткосрочные процентные ставки, Центральный Банк оказывает сильное воздействие на предложение наличных денег. С другой стороны, с течением времени процентные ставки начинают учитывать рыночные ожидания и Центральный Банк уже не может их контролировать.

Первым инструментом монетарной политики является *изменение нормы обязательных резервов* (или нормы резервных требований – *required reserve ratio*). Вспомним, что обязательные резервы представляют собой часть депозитов коммерческих банков, которую они должны хранить либо в виде беспроцентных вкладов в центральном банке (если в стране резервная банковская система), либо в виде наличности. Величина обязательных резервов определяется в соответствии с

нормой обязательных резервов, которая устанавливается как процент от общей суммы депозитов и может быть рассчитана по формуле:

$R_{\text{обяз.}} = D \times rr$, где

$R_{\text{обяз.}}$ – сумма обязательных резервов,

D – общая сумма депозитов,

rr – норма обязательных резервов (в процентах).

Для каждого вида депозитов (до востребования, сберегательные, срочные) устанавливается своя норма обязательных резервов, причем, чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма, например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных.

Если центральный банк повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается.

Вторым инструментом монетарной политики выступает *регулирование учетной ставки процента* (ставки рефинансирования) (*discount rate*). Учетная ставка процента – это ставка процента, по которой центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Коммерческие банки прибегают к займам у центрального банка, если они неожиданно сталкиваются с необходимостью срочного пополнения резервов или для выхода из сложного финансового положения. В последнем случае центральный банк выступает в качестве кредитора последней инстанции.

Денежные средства, полученные в ссуду у центрального банка по учетной ставке, представляют собой дополнительные резервы коммерческих банков.

Поэтому, изменяя учетную ставку, центральный банк может воздействовать на предложение денег. Коммерческие банки рассматривают учетную ставку как издержки, связанные с приобретением резервов. Чем выше учетная ставка, тем меньше величина заимствований у центрального банка и тем меньший объем кредитов предоставляют коммерческие банки. А чем меньше кредитные возможности банков, тем меньше денежная масса. Если же учетная ставка процента снижается, то это побуждает коммерческие банки брать кредиты у центрального банка для увеличения своих резервов.

Изменение учетной ставки также не является самым гибким и оперативным инструментом монетарной политики. Это связано, прежде всего, с тем, что объем кредитов, получаемых путем займа у центрального банка, невелик и не превышает 2-3% общей величины банковских резервов. Дело в том, что центральный банк не позволяет коммерческим банкам злоупотреблять возможностью получения у него кредитов. Он предоставляет средства только в том случае, если, по оценкам экспертов, банк действительно нуждается в помощи, а причины его финансовых затруднений являются объективными.

Поэтому изменение учетной ставки скорее рассматривается как информационный сигнал о

намечаемом направлении политики центрального банка. Объявление о повышении учетной ставки информирует о его намерении проводить сдерживающую монетарную политику, как правило, для борьбы с инфляцией. Дело в том, что учетная ставка является своеобразным ориентиром для установления межбанковской ставки процента (т.е. ставки процента, по которой коммерческие банки предоставляют кредиты друг другу) и ставки процента, по которой коммерческие банки выдают кредиты небанковскому сектору экономики (домохозяйствам и фирмам). Если центральный банк объявляет о возможном повышении учетной ставки процента, экономика реагирует очень быстро, деньги (кредиты) становятся «дорогими», и денежная масса сокращается.

Наиболее важным и оперативным средством контроля за денежной массой выступают *операции на открытом рынке (open market operations)*. Операции на открытом рынке представляют собой покупку и продажу центральным банком государственных ценных бумаг на вторичных рынках ценных бумаг. (Деятельность центрального банка на первичных рынках ценных бумаг, как правило, запрещена законом.) Объектом операций на открытом рынке служат преимущественно:

- 1) краткосрочные государственные облигации и
- 2) казначейские векселя.

Отличие государственных облигаций от векселей Казначейства состоит в том, что облигации приносят

доход в виде процента (*percent income*), а доход по казначейским векселям представляет собой разницу между ценой, по которой Центральный банк продает ценные бумаги, обязуясь выкупить их через некоторый срок, и более высокой, определяемой в момент продажи, ценой обратного выкупа, т.е. это по сути *capital gain*.

Государственные ценные бумаги покупаются и продаются коммерческим банкам и населению. Покупка центральным банком государственных облигаций и в первом, и во втором случае увеличивает резервы коммерческих банков. Если ЦБ покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму резервов на его счете в центральном банке. Тем самым, общий объем резервных депозитов банковской системы возрастает, что увеличивает кредитные возможности банков и ведет к депозитному (мультипликативному) расширению. Таким образом, как и изменение учетной ставки процента, операции на открытом рынке влияют на изменение предложения денег, лишь воздействуя на величину кредитных возможностей коммерческих банков и соответственно денежную базу.

Различают два вида монетарной политики: 1) стимулирующую ("политика дешевых денег") и 2) сдерживающую (политика "дорогих денег").

Стимулирующая монетарная политика проводится в период спада и имеет целью «взбадривание» экономики, стимулирование роста деловой активности в целях борьбы с безработицей

Сдерживающая монетарная политика проводится в период бума и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией.

Стимулирующая монетарная политика заключается в проведении центральным банком мер по увеличению предложения денег. Ее инструментами являются:

- 1) снижение нормы резервных требований,
- 2) снижение учетной ставки процента и
- 3) покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

Сдерживающая (ограничительная) монетарная политика состоит в использовании центральным банком мер по уменьшению предложения денег. К ним относятся:

- 1) повышение нормы резервных требований,
- 2) повышение учетной ставки процента
- 3) продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Тема 10. К основаниям Экономики Будущего

К структурно- функциональной модели экономики Будущего

В литературе часто встречаются самые разнообразные и необычные представления о будущей экономической системе. Одни говорят, что это должна быть экономика знаний, другие – экономика дарения. Есть суждения о том, что будущая экономика должна быть плановой. Другой важный вопрос – конкуренция в экономике знаний. Понятно, что характер конкуренции в экономике знаний несколько иной, нежели сейчас. Возможно, экономика может содержать в себе множество элементов, даже взаимоисключающих. Во всех случаях все суждения основываются на вполне разумных аргументах и доводах. Тем не менее не совсем понятно место экономических структур и явлений в общей экономической системе. А может ли экономическая система составлять такое универсальное единство, в котором уживаются элементы разных экономических систем – рыночной, плановой, смешанной? Рассмотрим возможности универсальных оснований Экономики Будущего.

Общие положения и понятия Экономики Будущего

Представления об Экономике Будущего, как уже отмечалось, имеют разрозненный характер. Эти представления должны быть связаны с определенными

видами экономических оснований, которые при определенной организации могут стать фундаментом единой универсальной экономики Страны. Для начала определимся с некоторыми экономическими понятиями.

Сектором экономики считается крупная часть экономики, обладающая сходными общими характеристиками, экономическими целями, функциями и поведением, что позволяет отделить её от других частей экономики в теоретических или практических целях. Понятие сектор экономики имеет содержательное ресурсное значение и включает в себя оборот различных видов ресурсов. По признаку форм собственности выделяют государственный и частный сектор. В зависимости от видов экономической деятельности различают реальный сектор экономики, непродовольственный, финансовый. По виду производимой продукции различают первичный, вторичный, третичный и четвертичный секторы экономики. В свою очередь, сектор экономики содержит определенные отрасли экономики.

Отрасль экономики – это совокупность предприятий, производящих однородную или специфическую продукцию по однотипным технологиям. Отрасли объединяют в различные сектора экономики (первичный сектор, вторичный сектор).

Экономический уклад – это система организации хозяйственной деятельности. Экономический уклад – это тип экономических отношений, базовыми положениями которого являются:

- форма собственности;
- способ ведения хозяйства;
- методы координации производства;
- типы регуляторов хозяйственных связей.

Понятие «уклад» «призвано отразить воспроизводящую целостность взаимосвязанных элементов: соединенных технологической кооперацией производств (технологический уклад) и объединенных институтами хозяйственных образований мирохозяйственный уклад)». Мирохозяйственные уклады понимаются как системы взаимосвязанных институтов, обеспечивающих расширенное воспроизводство капитала и определяющих механизм глобальных экономических отношений.

Какие же институты могут обеспечить расширенное воспроизводство капитала? Представляется, что институциональными образованиями будущей экономики могут быть экономические основания.

Экономические основания – это экономические институциональные структуры, которые управляют экономическими секторами, а через них – отраслями экономики. Экономические основания представляют собой каркас экономической системы. Функциональное взаимодействие экономических оснований между собой составляет функциональную базу универсальной экономической системы.

«Глобальные цели и стремления человечества могут реализоваться лишь при наличии многообразия

институтов, государственных устройств, экономических механизмов. Доминирование чего-то одного приведет к упадку, а то и к гибели человеческой цивилизации». Но многообразие может органично сочетаться только в составе единой системы. Многообразие экономических механизмов и типов экономик также может сочетаться в универсальном единстве. Это значит, что все существовавшие и существующие экономические системы должны быть включены в механизм Универсальной Экономики на основе единой модели. Казалось бы, зачем нам отжившие экономические системы? Однако, как и научные теории, экономические системы никуда не исчезают. Они актуализируются через свои доминирующие факторы производства. Именно в рамках экономических оснований действуют секторы экономики, отрасли экономики и экономические уклады.

Содержание экономических оснований

Предлагаемая единая модель Экономики Будущего строится на основе баланса распределенных оснований, которая использовалась автором ранее в других исследованиях. Модель Баланса Распределенных Оснований (БРО) позволяет описать очевидные функционально взаимодействующие системные основания. Функциональные взаимодействия между элементами являются обязательными. Так в модели Баланса Распределенных Оснований может выстраиваться функциональная база оснований экономической системы.

В рамках рассматриваемой модели необходимо определить и уточнить следующие основания баланса функциональной базы экономической системы:

- Целевое основание;
- Ресурсное основание;
- Инструментальное основание;
- Деятельностное процессное основание;
- Деятельностное итоговое основание.

Но прежде, чем построить баланс, следует задаться вопросом, а зачем этот баланс нужен? Это связано с удовлетворением следующих потребностей:

- 1) Дополнительная согласованность большого числа элементов экономической системы;
- 2) Преодоление противоречий через достраивание Баланса Распределенных Оснований в проблемных сферах;
- 3) Установление эволюгических основ в праве, управлении, экономике, социальной самоорганизации;
- 4) Точность исполнения норм и правил, эффективность управления;
- 5) Становление основ управляемой истории – хроноистории.

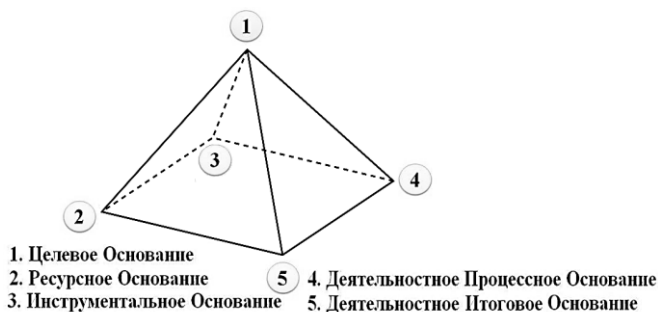


Рисунок 54. Графическое отражение баланса распределенных оснований

В модели баланса распределенных оснований можно выделить пять взаимосвязанных экономических оснований, которые распределены функционально и являются институциональными структурами управления секторами единой экономики. Экономические основания здесь составляют функциональную базу экономической системы.

Таким образом, баланс функциональной базы экономической системы позволяет установить функциональные режимы работы секторов экономики соответственно способам их организации. По сути, баланс функциональной базы экономической системы представляет собой её структурно-функциональную модель.

Планово-Проектное Экономическое Основание

Целевое основание баланса функциональной базы экономической системы представляет собой Планово-Проектную экономику (Планово-Проектное основание). Так происходит создание эво-экономики (по С.Б.

Переслегину), основы Будущности. Речь идет не только о планово-проектных показателях, но и сюжете развития. Это основание контролирует другие основания экономической системы на предмет соответствия целевым установкам промежуточных итогов и конечных результатов. Здесь существует определенная система правил и соответствующий режим управления .

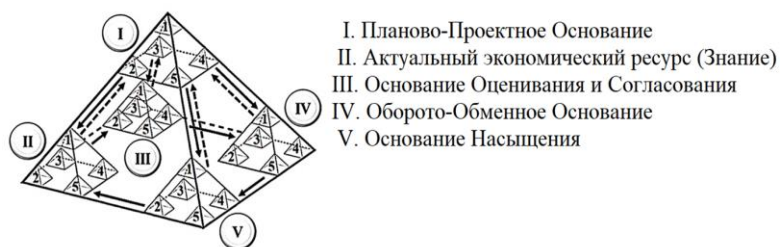


Рисунок 55. Баланс функциональной базы экономической системы

О сущности, институтах и механизмах проектной экономики подробно описывается в работах В.Л. Макарова. «В проектной экономике следует ожидать гармоничного сочетания материальных и духовных интересов людей, особенно учета разнообразия этих интересов». Именно поэтому для социосистемного функционирования Планово–Проектного Экономического Основания требуется новый порядок формирования экономических показателей через механизмы социального запроса и социального заказа.

Новое содержание социального запроса

Важным этапом в выработке социально-экономических

показателей является формирование системы регулярного социального запроса. Сейчас, когда говорят о социальном запросе, складывается следующий механизм. Обычно государственные органы отражают какую-то проблему, организуют опрос общественного мнения на предмет решения проблемы, и итоги этого опроса выдают за некий социальный запрос.

Для того чтобы все социальные потребности и проблемы были своевременно осознаны органами управления, необходимо сформировать систему регулярного (лучше ежегодного) социального запроса от уровня муниципальных образований до уровня единого центра. Итоги социального запроса дают возможность сформировать определенные экономические показатели на определенный период, например, на три года.



Рисунок 56. Взаимодействие социального запроса и социального заказа

Социальный запрос формирует локальные социальные заказы. Органы управления различных

уровней распределяют соответствующие социальные запросы по уровням своих возможностей и полномочий и в итоге разрабатывают экономические показатели для своих локальных территориальных социальных заказов.

Итоговым документом является Единый Социальный Заказ, в котором содержатся все экономические показатели и потенциальные взаимосвязанные проекты. Единый Социальный Заказ может быть рассчитан на три года и должен быть исполнен центральным правительством и территориальными администрациями в своей части. Итоги исполнения Единого Социального Заказа наряду с новым социальным запросом помогают сформировать новые экономические показатели на новый период.

Как видно, Планово-Проектное Основание занимает управляющую позицию в балансе и тесно связывается с Целеполаганием Социосистемы. Поэтому Планово-Проектное Основание не только контролирует все другие экономические основания, но и осуществляет надзор за взаимодействиями между ними.



Рисунок 57. Целевой контроль Планово-Проектного Экономического Основания

Актуальный экономический ресурс

Ресурсное основание баланса функциональной базы экономической системы составляет Актуальный экономический ресурс. Это ресурс Знаний, который является базовым фактором производства будущей экономической системы.

Известные факторы производства (экономические ресурсы): труд, земля, капитал, предпринимательство и информация – всегда существовали в различные исторические эпохи. Но для конкретной экономической системы (и соответствующей исторической эпохи) какой-либо экономический ресурс был более актуальным и доминирующим по сравнению с другими.

В традиционной экономике доминирующим фактором производства была земля. В ранней рыночной экономике актуальным был капитал. Именно поэтому процесс первоначального накопления капитала был целью рыночной экономической системы. Планово-распределительная (командная) экономика актуальным фактором производства наделяла труд, так как именно труд был мерой стоимости. В смешанной экономической системе доминирует предпринимательство и отчасти информация. В когнитивной (знаниевой) экономике доминирующим ресурсом является информация, которая в осмысленном и структурированном виде проявляется как Знание.



Рисунок 58. Система экономических ресурсов

Если мы обратимся к балансу функциональной базы экономической системы, то получим Знание в качестве целевого основания и в сочетаниях, указанных на рисунке.

1. Знание – целевое основание. Оно является актуальным экономическим ресурсом для экономики знаний. Поскольку Знание находится в целевой управляющей позиции, то ему и принадлежит функция контроля за другими экономическими ресурсами и особенностями их взаимодействия.
2. Земля (инфраструктура, имущественные комплексы и т.д.) – ресурсное основание. Здесь важную роль играет новая инфраструктура, направленная на оборот знаниевых ресурсов.
3. Предпринимательство – инструментальное основание. Это основание отвечает за упаковку знаний в проекты, которые будут преобразовывать знания в иные ресурсы.
4. Труд – деятельностное процессное основание. Этот процесс сопровождает все экономические системы,

включая экономику знаний. Вся деятельность этого основания направлена на оборот знаниевых ресурсов. Особую роль в этом процессе играет преобразование содержания прав на результаты интеллектуальной деятельности и их обращение.

5. Капитал – деятельностное итоговое основание. Но капитал с Актуальным экономическим ресурсом в форме Знания становится иным. Он имеет интеллектуальное содержание.

Как видно, в управляющую позицию всегда становится тот элемент, который формирует постановку целей, то есть находится в целевом основании.

По определению С.Б. Переслегина, «знание» – это системно организованная совокупность научных дисциплин, обладающая в силу своей системности собственной технологией». На сегодняшний день выделено 16 видов таких научных дисциплин.

Знание – специфический ресурс. Он тесно связан с системой образования, научной ресурсной системой, системой других стратегических ресурсов. Поэтому возникает немало важных институциональных позиций. К инфраструктуре и институтам когнитивной экономики, которые определяют порядок оборота знаниевых ресурсов, могут относиться:

- *Знаниевый проект;*
- *Знаниевая биржа;*
- *Базовый оценочный институт;*
- *Знаниевые права;*

– *Знаниевые обязательства и др.*

Так проявляется исходная основа экономики порождения ресурсов. По сути, речь идет и о преобразовании социальных ресурсов в информационные и о преобразовании информационных ресурсов в физические (утилизация информации). Все базовые социосистемные ресурсы содержат знаниевые, технологические и промышленные системы, которые, в свою очередь, включены в состав основания Актуального экономического ресурса [12, с. 221-229]. Важную роль играют когнитивные формы капитала [28, с. 585-586] и когнитивный капитал как совокупность человеческого и интеллектуального капитала [84, с.899; 113].

Основание Оценивания и Согласования

Инструментальное основание баланса функциональной базы экономической системы содержит экономику оценивания и согласования.

В этом основании конструируются возможные методы и технологии оборота ресурсов. Это могут быть купля-продажа, обмен, дарение (см. экономика дарения), внедрение – всё это способы или режим обменных операций. Здесь устанавливается сочетание обменного ресурса и режима обмена. Например, экономика Знаний в одних случаях может работать в режиме дарения, в другом случае – только в режиме купли-продажи, а в третьем варианте – только в режиме обмена.

Инструменты оборота (режимы оборота)

опираются на сочетаемость определенных ресурсов с определенными режимами оборота. Это основание содержит определенные правила и процедуры, на которых базируется система управления этим укладом.

В этом основании могут разрабатываться основы и порядок ценообразования (но не сами цены) на определенные виды ресурсы, товаров, работ и услуг. Эти основы ценообразования нужны для осуществления учетной политики и создания учетных систем по определенным сочетаниям ресурсов и режимам оборота. Да и само ценообразование носит учетную функцию.

Самый актуальный экономический вопрос: как измерить и оценить Знание? Ни теория полезности, ни теория стоимости, а, следовательно, и закон спроса и предложения не могут справиться с решением этой задачи [15, с.14]. Поставим вопрос по-иному: что может быть предметом оценки Знания? На поверхности лежит следующий ответ: Знание, упакованное в проект. Это основа применимости и оборотоспособности конкретного знания. Понятно, что любой проект может быть оценен по совокупности признаков и по планируемому имущественному результату. Это распространяется и на инновационные проекты, и на проекты социально-экономические. Оценка проекта, в который упаковано Знание, представляет собой оценку преобразования ресурсов, имеющих в итоге четкое имущественное проявление. Соответственно, и Знание преобразуется во что-то имущественное. Оценка проекта, в который упаковано Знание, - это учет всех

сочетаний, включенных в Знание. В этом экономическом основании вырабатываются определенные принципы, законы и закономерности оценки, связанные с преобразованием всех ресурсов, включая Знание.

Большое значение для оценки Знания может иметь исследование прав на результаты интеллектуальной деятельности. Но для этого, как уже отмечалось, потребуется преобразование содержания указанных прав и механизма их оборота.

Оборото-Обменное Экономическое Основание

Деятельностным процессным основанием баланса функциональной базы экономической системы является Оборото-Обменное экономическое основание. В этом экономическом основании происходит реализация обменных процессов и режимов оборота. Сочетаемые ресурсы и способы обращения (купля-продажа, обмен, дарение, внедрение) образуют процесс, который становится основой оборота ресурсов. В этом экономическом основании работают различные оборотные системы:

- 1) закон спроса и предложения и система сделок, связанная с ним;
- 2) дарение (экономика дарения и порядки обращения ресурсов), при этом дарение происходит не только между гражданами, но и между гражданами и обществом;
- 3) обмен и порядок оборота обменных операций;
- 4) внедрение технологий и правила осуществления этих

операций;

- 5) распределение и обмен ресурсов с правилами их учета и возмещения.

Как видно, спектр оборотных операций этого экономического основания достаточно широкий. Для этого необходимы определенные правила реализации операций каждого вида для управления Оборото-Обменной экономикой. При этом создается определенная учетная система по каждому режиму оборота.

Как видим, рыночные механизмы находятся именно в Оборото-Обменном основании. Это их главное функциональное назначение. По этому основанию присвоение рыночным механизмам статуса всеобщего регулятора является явным преувеличением. Рыночные механизмы – это процессные механизмы. К тому же, механизмы не единственные.

В связи с доминированием Знания как актуального экономического ресурса большое значение приобретает реиндустриализация, которая представляет собой новую концепцию индустриального развития, нацеленную на цифровые и аддитивные технологии, проникающие в традиционные отрасли и меняющие их облик, и, связанную с переходом на шестой технологический уклад. Возникает потребность в развитии кластеров экономики знаний.

Основание экономического Насыщения

Основание экономического Насыщения

представляет собой деятельностное итоговое основание баланса функциональной базы экономической системы. Это основание учитывает соответствие показателей целевого основания и полученных результатов хозяйственной деятельности всех секторов и отраслей экономики за определенный период.

В этом основании учитывается степень насыщенности экономики необходимыми ресурсами. При этом учитываются также:

- 1) скорость оборота;
- 2) необходимые инструменты развития;
- 3) реальные достижения.

Это основание подводит итог уровню развития экономики в целом за определенный период. Соответствующие органы управления присваивают определенный статус развития, который является основанием оценки деятельности правительства за определенный отчетный период. С данным основанием сопоставимо основание Уровня Развития Социосистемы.

На основании достигнутого результата устанавливается уровень насыщенности экономики и уровень ее развития. Это реальная система показателей. На основе достижений прошедшего периода формируются предварительные показатели для нового Единого Социального Заказа. Эти показатели корректируются данными нового социального запроса.

Механизм социального запроса, на базе которого формируется Единый Социальный Заказ, представляет

собой совместную социосистемную экономическую деятельность по совместному формированию экономических показателей и результатов. В таком согласованном режиме достигается реальный экономический эффект для всей социальной системы.

Есть одно существенное НО. Описанная система взаимодействий не может работать в существующей правовой системе. Эффективное развитие Экономики Будущего с ее основным ресурсом, Знанием, возможно в другой правовой системе – системе Иного Универсального Права. Указанная правовая система является объектом прогностических исследований автора. Особенность прогнозируемой правовой системы заключается в том, что Иное Универсальное Право представляет собой операционную систему Общества, чего нет сейчас. Да и сама социальная система должна находиться в управляющей позиции. С исследованием иной правовой системы связан и вопрос об управлении Экономикой Будущего. Он остается открытым. Требуются новые институты управления – институты компенсационно-директивной поддержки и накопления потенциала рыночного саморегулирования.

Выводы

1. Предложена структурно-функциональная модель будущей экономической системы в виде баланса функциональной базы Экономики Будущего. Рассмотренная модель может выстраиваться в иной управляющей и правовой системе, Универсальном Праве, которое основывается на

новых принципах и взаимодействиях.

2. Актуальным и доминирующим экономическим ресурсом в предлагаемой модели является Знание. Это обусловлено историческим фактором доминирования соответствующего ресурса, так как экономическая система занимает определенный исторический период.
3. Взаимодействие социального запроса, локальных социальных заказов и Единого Социального Заказа дает возможность заложить вполне адекватные показатели социально-экономического развития территорий и Страны в целом. При этом исполнение Единого Социального Заказа и локальных социальных заказов сопровождается подробным описанием точных сочетаний управленческих решений по реализации Единого Социального Заказа и локальных социальных заказов на территориальном уровне.
5. Функциональные экономические основания в своем взаимодействии со всеми элементами социальной системы в совокупности способны произвести мощный синергетический эффект.
6. Содержание Планово-Проектного Экономического Основания тесным образом связано с институтами Социального Запроса и Социального Заказа.
7. Действия, включенные в Планово-Проектное Экономическое Основание, указывают на новое содержание стратегического планирования. Неслучайно само Планово-Проектное Экономическое Основание находится в целевой

- управляющей функциональной позиции.
8. Отдельного исследования заслуживают смысловые позиции Экономики Будущего. Это касается смыслового оценивания специфических ресурсов. По этой причине управление смысловой деятельностью становится востребованной технологией.
 9. Планово-Проектное Экономическое Основание потребует выстраивания новой инструментальной инфраструктуры их институтов. Потребуется соответствующий орган управления штабного типа. Впрочем, и сама модель Экономики Будущего может выстраиваться в иной управляющей и правовой системе – системе Универсального Права.

Литература

Официальные документы, нормативно-правовые акты

1. Конституция РФ (Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года)// ИПС «Консультант плюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. Часть первая ИПС «Консультант плюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

Монографии, учебные издания

1. Арапов С.В. Право Перемен в исторической системе координат. СПб, Супер Издательство, 2017, – 460 с.
2. Арапов С.В. Контурсы Правосознания: к эволюции правового восприятия//Санкт-Петербург: BooksNonStop, 2021. – 216 с.
3. Арапов С.В., Курочкина А.А., Петрова Е.Е. Региональное управление и территориальное планирование. Учебное пособие / С.В. Арапов, А.А. Курочкина. Е.Е. Петрова. – Санкт-Петербург: РГГМУ, 2021. – 460 с.
4. Арапов С.В., Курочкина А.А., Петрова Е.Е. Теоретические и методологические основы регионального управления. Учебное пособие/ СПб, РГГМУ, 2022, 444 с.
5. Басовский, Л. Е. Экономика : учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. - Москва : НИЦ

- ИНФРА-М, 2019. - 375 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004825-3. - [Электронный ресурс]. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002375> (дата обращения: 06.04.2021)
6. Борисов, Е. Ф. Экономика : учебник и практикум / Е. Ф. Борисов. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 383 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-5036-6. — [Электронный ресурс] // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449290> (дата обращения: 15.06.2023).
 7. Быкова А. «Организационные структуры управления» М. ОЛМА-ПРЕСС, 2003. 160 с.
 8. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. / пер. с нем. и фр. М. М. Сокольской; Государственный университет — Высшая школа экономики. - М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. – 208 с.
 9. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов: Учебник. – М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 1999. – 472 с.
 10. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. М., 2013
 11. Ключков, В. В. Экономика : учебное пособие / В.В. Ключков. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 684 с. + CD-R. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004949-6. - [Электронный ресурс] - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1079811> (дата обращения: 06.04.2021)
 12. Колесников, В. В. Экономическая теория права: экономический анализ правовых феноменов : учебное пособие / В. В. Колесников. — Санкт-

- Петербург : Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации, 2017. — 80 с.
13. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата. 2-е изд. М., 2018.
14. Кудина, М. В. Экономика: Учебник / М.В. Кудина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 368 с.: - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0504-3. [Электронный ресурс] - URL: <https://znanium.com/catalog/product/990410> (дата обращения: 07.04.2021)
15. Липсиц И.В. Экономика: учебник для вузов/— М.: Омега-Л, 2006. — 656 с.
16. Мокроносов, И.В. Разорвин, В.И. Салчинский, Ф.Ю. Дудкин. Государственное регулирование развития экономики регионов. Учеб. пособие / Сост. А.Г. и др. Екатеринбург: УрАГС, 2008. 432 с.
17. Носова С. С. Экономика: Базовый курс лекций для вузов / Носова С.С. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 640 с. ISBN 978-5-16-104905-1 (online). - [Электронный ресурс]. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/555450> (дата обращения: 15.06.2023).
18. Одинцова М. И. Экономика права: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. 2-е изд. М., 2017.
19. Ощепков А. М. Государственное регулирование экономики [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. М. Ощепков ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2021. – 1,90 Мб ; 130 с. – Режим доступа:
20. www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-

posobiya/oshchepkov-gosudarstvennoe-regulirovanie-ekonomiki.pdf. – Заглавие с экрана.

21. Переслегин С.Б. Опасная бритва Оккама. - М.: АСТ: Астрель, СПб.: Terra Fantatica, 2011. – 664 с.
22. Переслегин С.Б. Новые карты будущего или Анти-Рэнд. - М.: АСТ: АСТ МОСКВА, СПб.: Terra Fantatica, 2009. – 701 с.
23. Переслегин С.Б. Самоучитель игры на мировой шахматной доске. - М.: АСТ, СПб.: Terra Fantatica, 2006. – 619 с.
24. Переслегин С. Б. «Дикие карты» будущего. Форс-мажор для человечества. - М.: «Алгоритм», 2015.
25. Петрова Е.Е., Арапов С.В., Бикезина Т.В. Инвестиционный анализ: учебное пособие. – СПб.: РГГМУ, 2021. – 220 с.
26. Петрова Е.Е., Арапов С.В., Бикезина Т.В. Оценка стоимости предприятия природопользования. Учебное пособие для магистров. Направление 38.04.01 «Экономика». Направленность «Экономика предприятия природопользования» / Санкт-Петербург, 2022.
27. Петрова Е.Е., Арапов С.В., Бикезина Т.В. Учет и анализ. Учебное пособие для бакалавров: Направление 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» Направленность «Государственное и муниципальное управление» и для бакалавров Направление 38.03.02 «Менеджмент» Направленность «Менеджмент организации» / Санкт-Петербург, 2022.
28. Петрова Е.Е., Арапов С.В., Бикезина Т.В. Инвестиционный анализ. Ученое пособие/ Санкт-Петербург, 2021.
29. Развитие социально-экономического потенциала

- Арктической Зоны Курочкина А.А., Арапов С.В., Бикезина Т.В., Волотовская О.С., Гашко Д.В., Головкина С.И., Грибановская С.В., Десфонтейнес Л.Г., Карманова А.Е., Кириллова Т.В., Корчагина Е.В., Лукина О.В., Островская Е.Н., Панова А.Ю., Петрова Е.Е., Семенова Ю.Е., Чалганова А.А., Ялунер Е.В.// Санкт-Петербург, 2021. (2-е издание, исправленное и дополненное).
30. Хохлов О. Приватизация России. Нижний Новгород, 2005
31. Эколого-экономические основы устойчивого развития территорий Курочкина А.А., Арапов С.В., Бикезина Т.В., Воронкова О.В., Верзилин Д.Н., Волотовская О.С., Грибановская С.В., Лукина О.В., Максимова Т.Г., Островская Е.Н., Петрова Е.Е., Панова А.Ю., Семенова Ю.Е., Строкина В.Ю., Чалганова А.А. Санкт-Петербург, 2019.
32. Экономика для юристов. Учебник для бакалавриата / отв. ред. А. А. Петров. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2019. — 328 с.
33. Экономика: учебное пособие /С.Д. Резник, З.А. Мебадури, Е.В. Духанина, Т.Н. Чудайкина; под общ. Ред. Проф. С.Д. Резника. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва, ИНФРА-М, 2021. — 236с. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1020633> (дата обращения: 07.04.2021) (ЭБС Знаниум)
34. Якорева А. С. Ценообразование//[Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://be5.biz/ekonomika/c001/index.html>

Статьи

35. Арапов С.В. О презумпции осознанного выбора Арапов

- С.В. //Современное право. 2023. № 2. С. 29-32.
36. Арапов С.В. Выбор России: цифровое право или Право Начал. Современное право. 2022. № 1. С. 15-21.
37. Арапов С.В. К правовым и экономическим основаниям оборотоспособности знаний. Современное право. 2022. № 7. С. 71-74.
38. Арапов С.В. Правосознание и смыслы в диагностике конфликта// Конфликтология. 2021. Т. 16. № 2. С. 125-140.
39. Арапов С.В. К содержанию ресурсного основания Экономики Будущего// Наука и бизнес: пути развития. 2021. № 5 (119). С. 126-129.
40. Арапов С.В. Особенности инвестиционных и смысловых инструментов Экономики Будущего Наука и бизнес: пути развития. 2021. № 6 (120). С. 88-91.
41. Арапов С.В. Особенности правового статуса опорных зон Арктической Зоны Российской Федерации// В книге: Современные проблемы гидрометеорологии и мониторинга окружающей среды на пространстве СНГ. Сборник тезисов Международной научно-практической конференции, посвященной 90-летию Российского государственного гидрометеорологического университета. 2020. С. 658-659.
42. Арапов С.В. Правоуправляющие платформы шестого технологического уклада// Наука и бизнес: пути развития. 2020. № 5 (107). С. 99-102.
43. Арапов С.В. К содержанию Планово–Проектного Экономического Основания Экономики Будущего // Креативная экономика. – 2020. – Том 14. – № 2. – doi: 10.18334/ce.14.2.100544. РИНЦ ВАК
44. Арапов С.В. К смысловым основаниям социальной системы Когнитивного Будущего// Материалы XI Евразийского научного форума «25-ЛЕТИЕ

ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ИСТОКИ, РЕАЛИИ, ПОТЕНЦИАЛ» г. Санкт-Петербург, 21-22 ноября 2019 года

45. Арапов С.В. К содержанию институтов проектной экономики//Интеграция науки и производства. 2019. № 6. С. 6-8.
46. Арапов С.В. К основаниям структурно-функциональной модели Экономики Будущего // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 4. doi: 10.18334/ce.13.4.40495
47. Арапов С.В. К обновлению правовых и управленческих инструментов регионального развития// Современные проблемы гидрометеорологии и устойчивого развития Российской Федерации// Сборник тезисов Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 652-654.
48. Арапов С.В. Особенности социального запроса для формирования показателей регионального развития// Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 2 (92). С. 165-167.
49. Арапов С.В. К проектно-целевым позициям территориального развития //Наука на рубеже тысячелетий. 2019. № 12. С. 3-6.
50. Арапов С.В. О контурах Будущего и возможностях Настоящего// Теоретико-идеологические обоснования формирования Большого Евразийского Партнёрства// Научные труды X Евразийского научного форума 22-23 ноября 2018 года Сборник статей Санкт-Петербург 2019, с.36-39
51. Арапов С.В. Целеполагание социосистемы//Наука на рубеже тысячелетий. Сборник материалов 11-й Всероссийской научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской

- Федерации; Российский государственный гидрометеорологический университет. 2018. С. 3-5.
52. Арапов С.В. Сюжет территории в пространстве общности судьбы// «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №1 (17) 2018 Alley-science.ru
53. Арапов С.В. Управление и правосознание. Дешифратор и декодер правосознания//«Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №4(20) 2018 Alley-science.ru
54. Арапов С.В. Нормативно-правовая нагрузка на социосистему// «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №6(22) 2018 Alley-science.ru
55. Арапов С.В. К образовательным и правовым основам экономики знаний// «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №10(26) 2018 с. 794-799
56. Арапов С.В. Управление территориями и территориальные ресурсы// «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №14 2017 Alley-science.ru
57. Арапов С.В. Управление необычной общностью// Прогрессивные технологии развития. 2017. № 11. с. 9-11.
58. Арапов С.В. Стратегическое планирование и сценирование: особенности применения/// «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» № 15, 2017 т. 4 с. 614-618.
59. Арапов С.В. Самоуправляемые проектные территории. Основания к разработке правового статуса.// Научно-образовательное пространство стран СНГ: история, достижения, потенциал: сборник статей из материалов Евразийского научного форума 25 декабря 2015 г. –

часть I. – СПб.: МИЭП при МПА ЕврАзЭС. – 2015 – с. 28-43

60. Арапов С.В., Детков Г.Б. О роли знаниевой биржи в экономике знаний // Новая парадигма науки об управлении в XXI веке и ее практическое приложение к проблемам Севера, т. II: Санкт-Петербург, Астерион, 2016.
61. Алпатов А.А. Право и экономика: вопросы соотношения // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2010. №4
62. Бессонова Е.А., Мерещенко О.Ю. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала региона. Вопросы региональной экономики.– 2016 – № 29(4). – с. 17-24. doi.org/10.21499/2078-4023-2016-29-4-17-24
63. Владимиров И. Г. «Организационные структуры управления компаниями» №5 / 1998.
64. Гендлер Л. «В поисках оптимальной организационной структуры». Журнал «Управление компаниями» 09.02.2005
65. Глазьев С.Ю. Закономерность смены мирохозяйственных укладов в развитии мировой экономической системы и связанных с ними политических изменений // Наука. Культура. Общество. – 2016. – № 3. – с. 15.
66. Гановичева Л.Н. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала региона// Креативная экономика. – 2009. – № 7. – с.44-50
67. Гошуляк Виталий Владимирович Юридическое содержание института собственности // Наука. Общество. Государство. 2013. №1 (1).
68. Ермоленко В.В., Волкова Л.И. Неоиндустриализация – путь к развитию регионального сектора экономики знаний Краснодарского края // Экономика знаний:

- стратегические проблемы и системно-когнитивные решения: материалы VIII Международной научно-практической конференции (6-8 октября 2016). Краснодар. 2016. – с. 121-127.
69. Киреев НВ., Шох М.А. Парадигма экономической теории права // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2013. №22.
70. Колесниченко Е.А., Нестерова Н.Н. Методические аспекты оценки ресурсного потенциала региона. Вестник Тамбовского государственного университета. – 2013. – выпуск 6 (122). – с. 20–26
71. Крупнов Ю.В. Проектная экономика развития. Новая модель экономики для России и Евразийского Союза// Проектно-аналитический доклад 10 февраля 2015 года Москва.
72. Кузьмичев А. «Каждому свое». Журнал «Управление компанией» № 11, ноябрь 2003
73. Курочкина А.А. Лукина О.В. Экономические механизмы сохранения биоразнообразия особо охраняемых природных территорий// Наука и бизнес: пути развития. – 2019 – № 2 (92) – с. 205 –209.
74. Курочкина А.А., Петрова Е.Е. Основные показатели рационального природопользования в Арктической зоне РФ//Материалы 11-й Всероссийской научно-практической конференции «Наука на рубеже тысячелетий» 4 июля 2018 года, 2018 -138 с. с. 120-125.
75. Курочкина А.А., Семенова Ю.Е., Бикезина Т.В. Параллельный импорт как условие обеспечения экономической безопасности России// Наука и бизнес: пути развития. 2022. № 11 (137). С. 69-72.
76. Ланская Д.В., Яковленко А.Е. Региональная стратегия неиндустриализации на базе шестого

- технологического уклада и формирования новых отраслей экономики знаний // Креативная экономика. – 2018. – № 1. – с. 1569-1586. – doi: 10.18334/sci.12.10.39483.
77. Макаров В.Л. К вопросу о проектной экономике // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 3. – с. 8-14
 78. Рождественская Е.М. Когнитивный капитал как фактор формирования потребности в новом конкурентно-рыночном порядке // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1. – с. 896-899.
 79. Сидоров Л.Г. Управление смыслами как основа социальной синергетики // Манускрипт, Тамбов: Грамота. – 2018. – № 11 (97). – часть 1. – с. 110–114.
 80. Соколова Н.Л. Киберразвлечение, «свободный труд» и экономика дарения // Вестник СамГУ. – 2010. – № 1 (75). – с. 18-24.
 81. Тюкавкин И.Н. Экономика знаний // Вестник СамГУ. – 2014. – № 6 (117). – с. 145-
 82. Рейнгольд Е.А. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике. Проблемы современной экономики. - № 3 (27). - 2008. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2086>

Учебное издание

Арапов Сергей Васильевич, доцент, кандидат
исторических наук

Курочкина Анна Александровна, профессор, доктор
экономических наук

Петрова Екатерина Евгеньевна, доцент, кандидат
экономических наук

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие для бакалавров

Направление подготовки 40.03.01 Юриспруденция.

Направленность: Правовое регулирование Северного
морского пути

Печатается в авторской редакции.

Подписано в печать 14.08.2023. Формат 60×90 1/16. Гарнитура Times New Roman.
Печать цифровая. Усл. печ. л. 29,75. Тираж 10 экз. Заказ №1420.
РГГМУ, 192007, Санкт-Петербург, Воронежская ул., 79.
