

Лекции по экономике

Автор: Лисейкина О.В. - ст. преподаватель кафедры экономики, организации и управления с-х производством МГАВМиБ

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ

Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- 1.1. Что изучает экономическая теория?
- 1.2. Проблема эффективности.
- 1.3. Метод экономической теории.
- 1.4. Из истории развития экономической теории.

1.1. Что изучает экономическая теория?

Знакомясь с каким-то новым учебным курсом, всегда интересно узнать, что там изучается. Другими словами, мы пытаемся определить, или сформулировать, предмет учебной дисциплины, предмет науки, которую мы начинаем постигать.

Предмет науки - это то, что исследует, изучает та или иная наука.

Например, астрономия изучает закономерности движения небесных тел, карту звездного неба, философия - это наука о всеобщих законах развития природы, общества и мышления, в биологии изучается живая природа, закономерности развития органической жизни.

Мы начинаем изучать экономику. Само слово "экономика" греческого происхождения, буквально означающее "искусство управления домашним хозяйством" ("ойкос" - дом, домашнее хозяйство, "номос" - правило, закон). В настоящем курсе термин "экономика" используется в смысле "экономическая теория", "экономическая наука". (Можно привести множество примеров подобного использования слов-синонимов, например физика и физическая теория, математика и математическая теория, биология и биологическая теория и т.д.)

В самом начале можно сказать, что экономика, или экономическая теория, изучает экономические закономерности, экономические проблемы. Это первое приближение к определению предмета экономики.

Пока не очень понятно, что такое "экономические закономерности", нам как-то понятней, что такое "экономические проблемы". Например, в семье не хватает денег, чтобы приобрести отдельную квартиру для молодоженов, и все ищут способы заработать недостающую сумму. В г. Лакинске Владимирской области на грани банкротства находится крупная текстильная фабрика, объем

производства сократился там настолько, что вместо 6 тысяч рабочих летом 2000 г. там было занято 500 рабочих, а остальные стали безработными. В августе 1998 г. россияне познакомились со словом девальвация. Девальвация рубля привела к тому, что цены на импортные товары к концу 1998 г. выросли в 3-4 раза. Один из студентов имеет на карманные расходы 200 рублей в неделю. Их можно потратить по-разному, например пригласить свою девушку на концерт ее любимой рок-группы, купить пару книг, несколько раз пообедать и т.д. У него много идей по поводу того, как потратить эти деньги. Но на все этой суммы не хватит, поэтому ему придется выбирать, причем постараться выбрать лучший вариант расходования денег. И поиск дополнительных заработков, и безработица, и девальвация, и необходимость выбора (как израсходовать деньги? что купить?) - все это экономические проблемы.

Экономические проблемы существуют и решаются людьми в рамках человеческого общества, в рамках существующей там экономической системы. Экономическая система - это только часть общественного устройства. Общество представляет собой сложную структуру, в которой есть семья, нравственность, производство товаров и услуг, политика, идеология, наука, религия, национальные отношения. Важнейшую часть общественного устройства представляет собой экономическая система данного общества.

Экономическая система - это часть общественной системы, сфера человеческой деятельности, в которой осуществляется производство, обмен, распределение и потребление продуктов, услуг и факторов производства.

В дальнейшем мы увидим, что существуют различные экономические системы. Но на данном этапе важно разобраться с общим понятием экономической системы. В экономической системе условно можно выделить несколько важнейших сфер экономической деятельности людей: производство, обмен, распределение и потребление.

Экономическая теория изучает ту часть общественного устройства, которая называется экономической системой.

Но это определение предмета экономической теории является слишком общим. Все экономические науки с разных сторон изучают экономическую систему. В частности, среди экономических дисциплин, кроме экономической теории, есть бухгалтерский учет, экономическая статистика, финансы и кредит, международные экономические отношения, экономика предприятия и многие

другие. Но в отличие от экономической теории все эти науки являются специальными конкретно-экономическими науками.

Экономическая теория - это общетеоретическая дисциплина, являющаяся теоретической основой для всех других экономических наук.

Экономическая теория - это общественная наука, она изучает поведение людей и организаций в экономической системе. Опираясь на все вышесказанное, можно перейти от общего к более конкретному определению предмета экономической теории.

Экономическая теория изучает общие закономерности поведения людей и экономической системы в целом в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ в условиях ограниченности ресурсов.

Ключевыми словами здесь являются "поведение людей" и "ограниченные ресурсы". В свою очередь поведение людей в экономической системе первоначально определяется их потребностями. Удовлетворение наших потребностей дает нам возможность жить, к чему-то стремиться, радоваться жизни, творить. В самом общем виде, потребности людей - это то, что им нужно для жизни.

Потребности - это нужда или недостаток в чем-то, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, группы людей, общества в целом.

Именно их потребности заставляют людей производить необходимые для их жизни продукты, обмениваться с другими людьми тем, что у них есть в избытке, на то, чего им не хватает. С того момента, когда люди начинают готовиться к удовлетворению своих потребностей, опираясь на имеющиеся ограниченные ресурсы, и начинается экономическая деятельность. Существует великое множество самых разнообразных потребностей.

В первой группе потребности выделяются в зависимости от той роли, которую они играют в жизни человека, то есть в зависимости от их функциональной роли. Потребности в средствах существования являются важнейшими потребностями человека в продуктах питания, в одежде, жилье и т.п., необходимых для поддержания жизни человека и его семьи. Социально-культурные потребности - это потребности в образовании и квалификации, развлечениях, в искусстве, в общении с другими людьми. Для того чтобы удовлетворить первые две группы потребностей, необходимо располагать

материальными ресурсами - материалами, инструментами, то есть средствами деятельности. Возникают и развиваются потребности в средствах деятельности.

Во вторую группу потребности включаются в зависимости от того, в какой форме эти потребности удовлетворяются, то есть в зависимости от объекта потребностей. Материальные потребности для их удовлетворения предполагают наличие продуктов в материальной вещественной форме, например потребности в продуктах питания и одежде, в транспорте и жилище. Нематериальные потребности - это потребности, удовлетворяемые в нематериальной форме, то есть это потребности духовные, этические, эстетические, например, потребность в творчестве, в любви к людям, в знаниях, в общении с природой, в красоте, в знании прошлого и предвидении будущего.

Объединение потребностей в третьей группе осуществляется в зависимости от того, кто является носителем потребности, кто ее выражает, то есть в зависимости от субъекта потребности. Например, потребности в питании и одежде удовлетворяются индивидуально, это индивидуальные потребности. На окраине городка, у жителей небольшой улицы есть потребность в освещении темной улицы, это групповая потребность. Потребности в обороне страны, в охране общественного порядка, в создании единой налоговой системы - это общественные потребности.

Важно заметить, что потребности меняются с развитием человеческого общества, одни потребности исчезают, другие появляются. Более того, их общее количество растет очень быстро. Потребности растут значительно быстрее, чем возможности их удовлетворения. Можно сказать, что потребности являются неограниченными. Если взять в целом долгосрочную перспективу развития общества, то в этой перспективе потребности являются неограниченными. Хотя, конечно, потребность человека в каком-то конкретном продукте в данный период времени может быть удовлетворена, и в этот момент она ограничена. Например, потребность в продуктах питания в данный момент времени ограничена.

Для удовлетворения потребностей необходимо иметь возможности их удовлетворения, другими словами нужны ресурсы, факторы производства.

Ресурсы - это имеющиеся в распоряжении людей материальные и нематериальные возможности для удовлетворения потребностей.

Факторы производства - это экономические ресурсы, то есть ресурсы, используемые для производства продуктов и услуг.

Самая главная их особенность состоит в том, что ресурсы и факторы производства ограничены. Ограничены, прежде всего, в том смысле, что их не хватает для удовлетворения всех растущих потребностей общества. Факт ограниченности ресурсов является принципиальным для возникновения и развития экономики. Ресурсы и факторы производства, так же как и потребности, разнообразны и многочисленны. К ним относятся труд, капитал, земля, предпринимательская способность.

Труд - это человеческие ресурсы, то есть рабочая сила, имеющаяся в обществе и используемая в производстве продуктов и услуг. Рабочая сила (труд) как фактор производства предполагает, что люди имеют определенную квалификацию, знания, навыки и опыт, необходимые для производства продуктов и услуг. Рабочая сила в наше время - это главный ресурс любой экономической системы. (В данном случае термин "труд" используется в узком смысле, в смысле рабочая сила. В более широком смысле труд означает целесообразную, осознанную деятельность людей по созданию продуктов и услуг, или процесс использования рабочей силы.)

Капитал - это все то, что используется рабочей силой в производстве продуктов и услуг, в частности это станки, оборудование, инструменты, здания, транспортные средства, склады, трубопроводы, линии электропередачи, системы водоснабжения и канализации. Капитал - это средства труда, которые созданы человеком. В процессе производства созданные человеком средства труда используются для преобразования предметов труда, то есть сырья, полезных ископаемых. Средства труда в физической форме называют реальным капиталом. Реальный капитал является экономическим ресурсом, фактором производства. Денежный капитал - это всего лишь сумма денег, необходимая для приобретения реального капитала.

Земля - в экономической теории это все естественные ресурсы, используемые в производстве продуктов и услуг. Это то, из чего производятся продукты, потребляемые человеком. К этим ресурсам относятся собственно земля как сельскохозяйственные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы, леса. Естественные ресурсы выступают в качестве предметов труда, то есть тех предметов, на которые направлены труд человека и которые им преобразуются с помощью средств труда. Предметы труда и средства труда вместе взятые образуют средства производства. Это обобщающий термин, включающий в себя все материальные ресурсы.

Предпринимательская способность как фактор производства - это особый вид человеческих ресурсов, способность объединять все факторы производства в каком-то производстве, способность рисковать и внедрять в производство новые идеи и технологии.

Любой из перечисленных ресурсов является ограниченным, и этот факт очень важен для экономики. Ограниченность ресурсов при удовлетворении неограниченных потребностей еще называют редкостью. Редкость ресурсов не позволяет производить все продукты и услуги, которые хотело бы иметь общество. Поэтому людям приходится выбирать, какие потребности удовлетворять в данный момент в первую очередь, каким способом использовать имеющиеся ресурсы. Производя намеченные продукты, можно использовать разную технологию, разные способы производства. Кроме этого, произведенные продукты необходимо распределить между людьми, учитывая их разные потребности. В любом случае необходимо делать выбор из разных вариантов. Это относится и к ассортименту производимой продукции, и к технологии производства, и к распределению произведенной продукции. Необходимость выбора вытекает из факта ограниченности ресурсов, их редкости.

Существует множество вариантов того, как использовать ограниченные ресурсы для удовлетворения потребностей. Естественно, что люди стремятся выбрать лучший вариант. Это такой вариант, который в наибольшей степени удовлетворяет наши потребности при наименьших затратах ресурсов. **Экономисты называют такой вариант наиболее эффективным вариантом.** Выбор наиболее эффективного варианта использования ресурсов в производстве продуктов и услуг - это наиболее общая и в то же время центральная проблема экономики, экономической теории. Исходя из этого, можно сформулировать еще одно наиболее конкретное определение предмета экономической теории.

Экономическая теория изучает проблему эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения человеческих потребностей.

Таким образом, мы сформулировали предмет экономики, при этом ввели несколько важнейших экономических понятий, таких как экономическая система, потребности, факторы производства, редкость ресурсов.

1.2. Проблемы эффективности

При определении предмета экономической теории мы выделили ее центральную проблему - проблему эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей людей, то есть проблему экономической эффективности. Эффективный означает результативный, приносящий наибольшую пользу обществу, наибольшее удовлетворение потребностей. Это самый общий подход к понятию эффективности. Более конкретно определение экономической эффективности предполагает сравнение затрат ресурсов и результатов экономической деятельности.

Экономическая эффективность - соотношение между затратами ресурсов, с одной стороны, и полученными результатами, то есть объемом произведенных благ, с другой стороны.

Большее количество продуктов, полученное в результате одинаковых затрат ресурсов, означает большую экономическую эффективность.

Экономическое мышление - это мышление, направленное на определение экономической эффективности, выявление способов ее повышения. Экономическое мышление оперирует прежде всего такими понятиями, как "затраты-результаты", "затраты-выпуск", "издержки-доход", "издержки-прибыль". В масштабах общества экономическая эффективность предполагает полную занятость имеющихся ресурсов и полный объем производства. Полная занятость ресурсов означает использование всех пригодных и доступных ресурсов. Полный объем производства - это наибольший объем произведенных благ при полном использовании ресурсов общества.

Проблему экономической эффективности можно проиллюстрировать с помощью модели простейшей экономики, которую мы назовем кривой производственных возможностей.

Рассмотрим пример простейшей экономики, которая основана на двух важнейших человеческих потребностях, потребности в удовлетворении голода и потребности в отдыхе. (Как говорили древние, люди хотят "хлеба и зрелищ".) Это экономика, где имеются два вида ресурсов, например тракторы и рабочая сила. Существует полная занятость ресурсов и производится полный объем продукции. Качество ресурсов не меняется.

Производятся два вида благ - продукты питания, например зерно, и развлечения: уставшие земледельцы иногда катаются на тракторах к озеру, где можно отдохнуть и искупаться. Одни и те же ресурсы можно использовать как в

производстве зерна, так и в производстве развлечений. Условно можно сказать, что в этой экономике есть две отрасли - сельское хозяйство и туризм.

При имеющихся ресурсах и их полном использовании можно произвести лишь определенный объем продуктов и услуг, причем в определенной пропорции. Если мы захотим больше отдыхать, тогда мы будем вынуждены отвлекать ресурсы, то есть трактора и людей, из производства зерна, и количество произведенного зерна при этом уменьшится. Таким образом, всегда возникает проблема выбора, выбора соотношения между количеством зерна и количеством развлечений. Этого требуют ограниченные ресурсы. Нельзя увеличить производство зерна, не уменьшая количество развлечений. Для каждого уровня производства зерна существует вполне определенный объем производства развлечений.

Эта простейшая экономика изображена на рис. 1.7 в виде кривой производственных возможностей. Данные об объемах производства зерна и развлечений приводятся также в табл. 1.1.

Точки	Объемы производства благ		Альтернативные издержки 10 поездок, т зерна
	развлечения, число поездок	продовольствие, т зерна	
1	2	3	4
А	0	300	
В	10	275	
С	20	210	
Д	30	120	
Е	40	0	

На графике по вертикали отмечены объемы производства продовольствия (зерно производится в тоннах), а по горизонтали - развлечения (количества поездок к озеру). Точки А, В, С, D, Е - это разные объемы производства двух благ при полном использовании ресурсов. Эти точки образуют кривую производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей - это график, который показывает максимально возможные объемы производства двух благ при данных ресурсах и их полном использовании.

Точка А на кривой производственных возможностей показывает, что все ресурсы общества направлены на производство зерна, и его произведено 300 т. Точка Е означает, что в обществе производятся только развлечения (40 поездок к

озеру). Это крайние варианты производства. На практике общество выбирает промежуточные варианты, когда производятся и продукты питания, и развлечения. Все возможные объемы производства на кривой производственных возможностей, в принципе, являются результатом эффективного использования ресурсов.

Линия производственных возможностей на рисунке разделяет две области. Область, лежащая под кривой, это варианты неэффективного использования ресурсов и неэффективного производства. В частности, в точке W мы имеем объемы производства зерна и развлечений меньше возможных объемов при данных ресурсах. (W - от английского слова Waste, означающего "потери".) Значит, часть ресурсов недоиспользуется. Возможно, что в силу каких-то причин существует безработица, и ее результатом является недопроизводство продукции.

Перемещение экономики в точку D кривой производственных возможностей привело бы к увеличению производства развлечений без привлечения дополнительных ресурсов и без сокращения производства зерна. В точке D достигается эффективное использование ресурсов. Общий критерий эффективности их использования достаточно простой.

Ресурсы используются эффективно, если невозможно произвести дополнительное количество какого-то блага без того, чтобы не уменьшить производство другого блага.

Пространство над кривой производственных возможностей - это место точек с недостижимыми объемами производства при данных ограниченных ресурсах, например в точке U. (U - от английского слова Unattainable, означающего "недостижимый".) В экономике могут быть произведены большие объемы продуктов и услуг только тогда, когда появятся дополнительные ресурсы или если качество имеющихся ресурсов каким-то образом улучшится.

Приведенная на графике и в таблице модель простейшей экономики позволяет также ввести такое важное экономическое понятие, как альтернативные издержки. Выше уже отмечалось, что при ограниченных ресурсах всегда существует проблема выбора, в каких объемах производить блага. Если, например, мы будем увеличивать число развлечений, то мы не сможем это сделать, не уменьшив производство зерна. В частности, в точке B производится 275 т. зерна и 10 поездок на озеро. Если мы захотим увеличить число поездок до 20, то при этом мы вынуждены будем сократить производство зерна до 210 т.,

ресурсы перемещаются из одной отрасли в другую. Увеличение числа поездок на 10 предполагает потерю производства зерна на 65 т. Непроизведенные 65 т. зерна при переходе от одного уровня производства к другому (из точки В в точку С) - это и есть альтернативные издержки производства дополнительных 10 единиц развлечений (см. табл. 1.1).

Альтернативные издержки производства данного блага определяются количеством другого блага, от производства которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительное количество данного блага.

При перемещении ресурсов из производства продуктов питания в индустрию развлечений, производство последних растет, а производство зерна сокращается. Необходимо отметить, что при этом альтернативные издержки производства дополнительных единиц развлечений увеличиваются. Это видно из табл. 1.1, колонка 4. (Альтернативные издержки рассчитывались как разница между полными альтернативными издержками нового уровня производства развлечений и прежнего уровня.) Если альтернативные издержки первых 10 поездок составляли 25 тонн зерна, то альтернативные издержки последних 10 поездок возросли до 120 тонн зерна. Эта зависимость известна как закон возрастающих альтернативных издержек:

По мере увеличения объема производства данного блага альтернативные издержки производства дополнительных единиц блага возрастают.

Отмеченная зависимость объясняется тем, что ресурсы не могут быть одинаково использованы в разных отраслях. Технология отраслей разная, и одинаковые ресурсы не могут быть одинаково эффективны в разных отраслях. Например, тракторы в большей степени приспособлены для сельскохозяйственного производства, чем для развлечений. Кроме этого, при перераспределении ресурсов в первую очередь изымаются менее производительные в данной отрасли ресурсы, в нашем примере - это менее качественные тракторы и менее квалифицированные работники. С увеличением числа развлечений потери в производстве зерна растут, так как из сельского хозяйства отвлекаются все более производительные ресурсы.

Таким образом, ограниченность ресурсов и неограниченность человеческих потребностей делает необходимым экономически эффективное использование ресурсов, предполагает выбор альтернативных вариантов производства различных видов продукции, ведет к возникновению альтернативных издержек производства того или иного вида продукции.

1.3. Метод экономической теории

Метод любой науки - это те инструменты, приемы, с помощью которых исследуется предмет данной науки.

Рассматривая выше предмет экономической теории, мы выяснили, что она изучает общие закономерности поведения людей и экономической системы в целом в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ в условиях ограниченности ресурсов. При этом главной проблемой является эффективное распределение и использование ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения человеческих потребностей.

Метод исследования зависит от предмета науки. Ясно, что в отличие от астрономии в экономике нельзя использовать телескоп или спектральные методы исследования. Более того, экономика не является такой наукой, где в целях нахождения истины можно произвести лабораторные эксперименты. Какой же метод используется в экономической теории? С помощью каких инструментов можно, например, определить принципы функционирования рыночной экономики?

Вопрос о методе экономики - это сложный и специальный вопрос, интересный, главным образом, экономистам, и в меньшей степени студентам неэкономических специальностей. Тем не менее необходимо иметь об этом хотя бы общее представление.

В экономической теории можно выделить две группы методов: общие и частные. Общие методы - это общие философские принципы и подходы, которые могут применяться и при анализе экономики. Такие общие подходы формируются в рамках диалектического метода. В принципе, диалектика является учением о наиболее общих законах развития природы и общества.

Изучая экономику и используя диалектический метод, экономисты опираются на следующие диалектические принципы:

все развивается, поэтому каждое экономическое явление рассматривается в развитии, в постоянном движении.

внутренними импульсами экономического развития являются противоречия разного уровня в рамках экономической системы.

Развитие экономических явлений и процессов происходит по законам диалектики. Это закон перехода количества в качество, закон единства и борьбы противоположностей, закон отрицания отрицания. Изучая экономические явления

и процессы, необходимо познать их причины, сущность, внутренние связи между ними.

Кроме этого, опираясь на диалектический метод, экономисты изучают экономические явления и процессы с помощью частных методов. Это методы исследования, применяемые главным образом в какой-то отдельной науке. В целом группу частных методов исследования в экономической теории можно охарактеризовать как аналитический метод. Частные методы изучения экономики включают в себя анализ и синтез, абстрагирование, допущение "при прочих равных условиях", индукцию и дедукцию, единство логического и исторического, математические и статистические методы.

Анализ предполагает расчленение объекта исследования на отдельные элементы, на более простые экономические явления и процессы, выделение существенных сторон явлений и процессов. Выделенные элементы исследуются с разных сторон, в них выделяется главное и существенное.

Синтез означает соединение исследованных элементов и сторон предмета в единое целое (в систему). Синтез противоположен анализу, с которым он неразрывно связан. В ходе анализа и синтеза устанавливаются зависимости между экономическими процессами и явлениями, причинно-следственные связи, выявляются закономерности.

Абстрагирование - это отвлечение от несущественного, выделение наиболее важных фактов и взаимосвязей в экономике. Абстрагирование происходит и в процессе анализа.

Допущение "при прочих равных условиях" (*ceteris paribus*) используется в процессе анализа и синтеза. Оно означает, что изменяются только исследуемые явления и взаимосвязи, а все остальные явления и взаимосвязи предполагаются неизменными.

Индукция - это выведение общего из частных фактов, движение от фактов к теории, от частного к общему, как говорят философы. Исследование начинается с наблюдения за экономическими процессами, с накопления фактов. Индукция позволяет на основе фактов делать обобщения.

Дедукция означает предварительную формулировку какой-то теории до того, как она будет подтверждена или отвергнута на основе проверки фактами, и применение сформулированных положений к наблюдаемым фактам и экономическим процессам. Формулируемое научное предположение или

допущение есть гипотеза. В этом случае исследование идет от теории к фактам, от общего к частному.

Математические и статистические методы. С развитием математики и информатики появилась возможность представить многие экономические зависимости в виде математических формул и моделей. Статистические методы позволяют использовать накопленные массивы экономических данных для анализа и выявления тенденций и закономерностей развития экономики для экономического прогнозирования.

Математика, информатика и статистика позволяют с достаточной степенью точности строить экономические модели. Модель в упрощенной абстрактной форме представляет важнейшие особенности исследуемых отдельных экономических процессов или экономики в целом. Модель отражает наиболее существенные черты экономических процессов. Необходимо заметить, что модель может быть представлена не только в математической форме. Модели формулируются разными способами: математическое описание с помощью уравнений, неравенств т.д., графическое изображение, описание с помощью таблицы, словесная формулировка. В дальнейшем нам представится возможность продемонстрировать это при анализе закономерностей развития рыночной экономики, в частности закона спроса и закона предложения.

В результате изучения экономики с помощью различных методов выявляются экономические законы.

Экономический закон - это устойчивая, повторяющаяся, объективная, причинно-следственная связь и взаимозависимость экономических явлений и процессов.

В настоящей главе вы уже познакомились с одним из экономических законов, с законом возрастающих альтернативных издержек. При освоении микроэкономической и макроэкономической теорий вы познакомитесь еще с несколькими экономическими законами.

Необходимо отметить, что экономические закономерности исследуются и формулируются на разных уровнях экономического анализа, на микро- и макроэкономическом уровнях мировой экономики. Можно, например, анализировать, как предприятие принимает решения по поводу того, сколько нанять дополнительных рабочих или какую цену установить на новую продукцию.

Другой уровень анализа состоит в том, что мы изучаем функционирование экономики в целом, в частности пытаемся понять, сколько денег нужно обществу, чтобы экономика развивалась нормально. А на уровне мировой экономики мы хотим знать, как будут изменяться на мировом рынке цены на нефть, которую экспортирует Россия.

Соответственно в рамках экономической теории выделяются следующие части: введение в экономическую теорию (основополагающие концепции и понятия), микроэкономическая теория, макроэкономическая теория, теория мировой экономики.

Микроэкономика - это часть экономической теории, в которой изучается поведение предприятий, домашних хозяйств и других хозяйственных единиц (субъектов экономики), а также функционирование отдельных рынков и эффективность распределения и использования ресурсов.

Микроэкономика изучает, например, как формируется цена товара вообще, от чего зависит стоимость двухкомнатной квартиры на юго-западе Москвы в частности. Или от чего зависит заработная плата профессора и оператора станка с программным управлением, почему производство российских автомобилей сократилось, почему, несмотря на падение реальной заработной платы в России, в 90-е гг. число личных автомобилей возросло, выгодно или нет тратить время и средства на получение высшего образования.

Макроэкономика исследует поведение экономики в целом, а также ее крупных секторов, таких как государственный и частный сектор, государственные финансы и денежно-кредитную сферу, топливно-энергетический комплекс и т.д.

В макроэкономике анализируются, например, последствия увеличения дефицита государственного бюджета для экономики России, причины резкого падения темпов экономического роста в нашей стране в 90-е гг., от чего зависит снижение темпов инфляции в России в начале нового XXI в. Этот перечень можно продолжать очень долго. Если в микроэкономике изучают, от чего зависит цена продукта, то в макроэкономике - уровень цен в экономике в целом, то есть уровень инфляции. При сравнении микро- и макроэкономик часто проводят аналогию между деревом и лесом. На микроуровне исследуется строение дерева, от чего зависят его плодородие и срок жизни. На макроуровне исследователей интересует, как возник лес, каким образом уживаются между собой разные породы деревьев, почему при осушении ближайшего болота лес стал исчезать, какую роль играют в развитии леса протекающие по нему ручьи.

Международная экономика - это часть экономической теории, где анализируется развитие мирового хозяйства в целом, взаимодействие национальных экономик, сфера международных экономических отношений.

Теоретические проблемы международной экономики связаны прежде всего с международной торговлей, международной миграцией капитала и рабочей силы. Как и почему изменяется обменный курс рубля? Как повлияла девальвация российского рубля на наш экспорт? Имеет ли значение для мировой торговли снижение торговых пошлин в рамках Всемирной торговой организации (ВТО)? В изучении международной экономики особое значение приобретают такие факторы, как отсутствие в мире единой денежной единицы, национальные барьеры на пути движения товаров, услуг и факторов производства, международная политика.

Все разделы экономической теории тесно связаны друг с другом, между ними нет строгого водораздела. Уровень инфляции зависит и от изменений цен на отдельные товары, например повышение цен на нефть приведет к росту уровня цен в экономике. Снижение таможенных пошлин на импорт автомобилей может привести к банкротству российских автомобильных заводов и к росту безработицы. Увеличение российского внешнего долга увеличивает дефицит государственного бюджета и влияет на курс рубля.

1.4. Из истории развития экономической теории

История возникновения и развития экономической науки очень интересна, она изобилует многочисленными драматическими событиями, научными революциями и периодами затишья. Интерес к экономическим проблемам возник еще в древних обществах Месопотамии, Индии, Китая, Египта, Греции, Рима. Представления древних обществ об экономическом устройстве были составной частью различных религиозных или философских систем. Уже в Библии вы найдете правила хозяйственной жизни древнего общества, понятия справедливости, собственности, принципы распределения произведенного продукта. О том, что такое стоимость и от чего она зависит, вы можете прочитать в произведениях древнегреческого философа Аристотеля. Вместе с тем, как наука экономика оформилась сравнительно поздно, где-то на рубеже XVII-XVIII в. Это произошло в период, когда в Европе возник и бурно развивался капитализм.

Таблица 1.2. Важнейшие школы экономической теории

Важнейшие школы	Период развития	Крупнейшие	Основные труды
-----------------	-----------------	------------	----------------

		представители	
Меркантилизм	XVI - XVIII вв.	Томас Ман (1571-1641)	"Богатство Англии во внешней торговле" (1664)
Физиократы	XVIII вв.	Франсуа Кенэ (1694-1774)	"Экологическая таблица" (1758)
Классическая политическая экономия	конец XIX - первая пол. XIX вв.	Адам Смит (1723-1790)	"Исследования о природе и причинах богатства народов" (1776)
Марксизм	2-я пол. XIX - XX вв.	Карл Маркс (1818-1883)	"Капитал" (1867)
Неоклассическая экономическая теория	конец XIX - XX вв.	Альфред Маршалл (1842-1924)	"Принципы экономической теории" (1890)
Кейнсианство	XX - начало XXI вв.	Джон Мейнард Кейнс (1883-1946)	"Общая теория занятости, процента и денег" (1936)
Институционализм	XX - начало XXI вв.	Джон Кеннет Гелбрейт (1908-2006)	"Новое индустриальное общество" (1961)
Монетаризм	XX - начало XXI вв.	Милтон Фридмен (1912-2006)	"Капитализм и свобода" (1962)

Первоначально экономическая наука развивалась под названием "политическая экономия" (Political Economy). Этот термин впервые ввел в 1615 г. француз Антуан де Монкретьен. Название "политическая экономия" произошло от греческих слов "политикос", что значит государственный, общественный, "ойкос" - домашнее хозяйство, дом, "номос" - правило, закон. В конце XIX - начале XX столетия это название все больше заменяется термином "экономическая теория" (Economics). Впервые его ввел в 1890 г. известный английский ученый-экономист Альфред Маршалл. В течение четырех столетий своего существования экономическая наука стремительно развивалась. За это время появилось множество школ и направлений экономической теории. (Во всех деталях история развития экономической науки изучается в специальном курсе "Истории экономической мысли".) В настоящем разделе дается очень краткое изложение истории развития экономической мысли, при этом выделяются лишь некоторые важнейшие школы экономической теории. В сжатом виде эта история представлена в табл. 1.2.

Первой школой экономической теории (политической экономии) был меркантилизм. Слово "меркантилизм" произошло от итальянского "мерканте" - торговец, купец. Это направление экономической мысли было распространено в странах Западной и Восточной Европы в XVI-XVIII вв. Идеи меркантилизма были известны и в России, активную меркантилистскую экономическую политику проводил Петр I.

Формирование экономических взглядов меркантилистов происходило в эпоху создания мирового рынка, возникновения и развития капитализма в Европе. Уже завершились великие географические открытия, шли колониальные войны, расцветали колониальные империи. Развитие мировой торговли привело к усилению роли купечества. И выразителем интересов этого слоя общества стал меркантилизм.

Одним из известнейших представителей меркантилизма был английский экономист Томас Ман (1571-1641). Как и все меркантилисты, он был практиком, человеком дела, членом правления Ост-Индской компании, членом правительственного торгового комитета. Основные идеи Томас Ман изложил в своей главной работе "Богатство Англии во внешней торговле, или баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства" (издана в 1664 г.).

Главным объектом наблюдений меркантилистов являлись внешняя торговля, движение товаров и денег между странами. По их мнению, важнейшим источником богатства страны была внешняя торговля. Само же богатство они отождествляли с золотом и сокровищами. Для того чтобы богатство притекало в страну, необходимо постоянное превышение экспорта над импортом, другими словами, необходим активный торговый баланс. Государство должно регулировать внешнюю торговлю, чтобы обеспечить приток золота и серебра в страну, проводить политику защиты своих внешнеторговых интересов, то есть политику протекционизма. В частности, устанавливать высокие таможенные пошлины на импортируемые товары, стимулировать экспорт местной продукции.



Франсуа Кенэ

В середине XVIII в. во Франции сложилась еще одна известная экономическая школа - школа физиократов. "Физиократия" буквально означает "природовластие" (от греческого "физис" - природа и "кратос" - сила, власть). Это была группа ученых, наиболее известным из которых был Франсуа Кенэ (1694-1774). Врач по образованию и профессии, он служил придворным врачом при Людовике XV. Лишь в возрасте 60 лет он стал заниматься проблемами экономики. Мировую известность Ф. Кенэ принесла его важнейшая работа "Экономическая таблица" (1758).

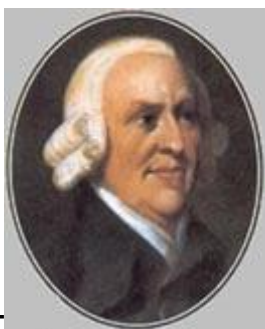
Учение физиократов возникло как реакция на меркантилизм. Критикуя меркантилистов, они считали, что правительство должно обращать внимание не на торговлю и накопление денег, а прежде всего на развитие земледелия. Источник богатства они видели в земледелии. Только труд в сельском хозяйстве является производительным трудом. "Чистый доход", возникающий в земледелии, рассматривался ими как дар природы. В то время во Франции сельское хозяйство было главной сферой национального хозяйства. Вместе с тем физиократы считали промышленность непроизводительной отраслью.

В работе "Экономическая таблица" Франсуа Кенэ заложил основы теории общественного воспроизводства. Он попытался установить пропорции между различными частями общественного продукта, рассмотрел обмен между общественными классами. По существу это была первая макроэкономическая модель.

Промышленный переворот в конце XVIII - начале XIX столетия привел к созданию материально-технической базы **капитализма**, развитию машинного производства. Господствующей сферой экономики стала промышленность. Экономическая мысль этого периода главный источник богатства видит в производстве вообще, а не только в сельском хозяйстве, как это представляли физиократы. Новое направление в экономической мысли впоследствии было названо классической политической экономией. Классическая политическая экономия, сформировавшись в конце XVIII в., была господствующей школой в экономической науке на протяжении большей части XIX столетия.

Самыми известными и яркими представителями этого направления были шотландский ученый Адам Смит (1723-1790) и англичанин Давид Рикардо (1772-1823). А. Смит возглавлял кафедру нравственной философии в университете Глазго, затем работал главным таможенным комиссаром Шотландии. Он был автором многих трудов по экономике и философии. Но его главным всемирно

известным трудом было "Исследование о природе и причинах богатства народов" (1776). В этой работе А. Смит дает всестороннюю характеристику экономической системы общества, рассматривает теорию стоимости, теорию распределения доходов, теорию капитала и его накопления, экономическую политику государства, государственные финансы, представляет развернутую критику меркантилизма. Ему удалось соединить большинство существующих направлений экономических исследований.



Адам Смит

В основе всех рассматриваемых А. Смитом экономических явлений лежит трудовая теория стоимости. Стоимость товара создается трудом независимо от отрасли производства. Заключенный в товарах труд является основой для обмена. Цена товара определяется затратами труда на его производство, а также соотношением спроса и предложения товара.

А. Смит дал развернутый анализ основных доходов общества: прибыли, заработной платы и земельной ренты, и определил стоимость общественного продукта как сумму доходов общества. Общественный продукт воплощает в себе богатство страны. Рост богатства зависит от роста производительности труда и от доли населения, занятого производительным трудом. В свою очередь, производительность труда во многом зависит от разделения труда и его специализации.

При рассмотрении экономических явлений и процессов классики политической экономии придерживались определенной системы общих предпосылок. Главными из них были концепция "экономического человека" и экономический либерализм (экономическая свобода). Они рассматривали человека только с точки зрения экономической деятельности, где есть единственный стимул поведения - стремление к собственной выгоде. Нравственность, культура, религия, обычаи, политика не принимаются во внимание.

Смит сформулировал концепции «экономического человека» и «естественного порядка». Смит считал, что человек является основой всего

общества, и исследовал поведение человека с его мотивами и стремлением к личной выгоде. Естественный порядок в представлении Смита — это рыночные отношения, в которых каждый человек основывает своё поведение на личных и корыстных интересах, сумма которых и образует интересы общества. В представлении Смита, такой порядок обеспечивает богатство, благополучие и развитие как отдельного человека, так и общества в целом.

Для существования естественного порядка требуется «система естественной свободы», основу которой Смит видел в частной собственности.

В основе идеи экономического либерализма лежало представление о том, что экономические законы действуют подобно законам природы. В результате их действия в обществе стихийно устанавливается "естественная гармония". Государству нет необходимости вмешиваться в действие экономических законов. Принцип экономического либерализма и свободной торговли выражен знаменитым лозунгом "Laissez faire, laissez passer" (примерный перевод на русский язык: "Дайте людям самим делать свои дела, дайте делам идти своим ходом"). Другими словами, это принцип невмешательства государства в экономическую деятельность. Выражение стало символом классической экономической теории. Во внешней торговле экономический либерализм означает свободную торговлю без ограничений экспорта и импорта. Такая внешнеэкономическая политика получила название фритредерства (от английского free trade - свободная торговля).

В соответствии с классиками, экономические законы и конкуренция действуют как "невидимая рука". В результате ресурсы перераспределяются для эффективного (полного) использования, цены на товары и ресурсы быстро меняются, устанавливается равновесие между спросом и предложением. Вместе с тем развитие капитализма привело к возникновению периодических экономических кризисов, перепроизводству товаров, к безработице. Увеличивались доходы богатых, но основная масса населения жила в бедности. Все это не укладывалось в рамки классической экономической теории, требовало объяснений. И на основе классической теории возникают новые школы, пересматривающие выводы классиков. Наиболее известной экономической школой, возникшей в середине XIX в. и получившей широкое распространение во второй половине XIX и в XX веке, был **марксизм**.



Карл Маркс

Это направление экономической теории было названо по имени его основателя Карла Маркса (1818-1883). Он родился в Германии, в семье адвоката, учился в Боннском и Берлинском университетах, имел степень доктора философии. Большую часть своей жизни К. Маркс прожил в эмиграции, в Париже и Лондоне. Главным его трудом был "Капитал", I том которого был издан в 1867 г. II и III тома "Капитала" были подготовлены к публикации Ф. Энгельсом (1885, 1894), который был другом К. Маркса и известным теоретиком марксизма.

В своем экономическом учении К. Маркс опирался на труды классиков политической экономии. Вместе с тем он подверг критике классическую экономическую теорию, во многом дополнил и развил теоретические положения А. Смита и Д. Рикардо. К. Маркс создал всеохватывающую систему категорий и законов капиталистической экономической системы. В отличие от классиков он показал преходящий характер этой системы, выявил внутренние противоречия капитализма, доказывал неизбежность смены капитализма социализмом и коммунизмом. Многие положения марксизма подвергались и подвергаются критике, но мало кто отрицает историческую роль марксизма в развитии экономической теории.

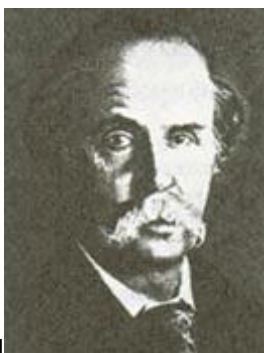
В марксистской экономической теории подчеркивается определяющая роль социально-экономических отношений в экономической системе. Непосредственным предметом исследования поэтому выступают производственные отношения - отношения, складывающиеся между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ. Основой производственных отношений являются отношения собственности на средства производства. От отношений собственности зависит и организация производства, и распределение, и богатство разных общественных классов.

К. Маркс развил **трудовую теорию стоимости**. Новым в теории стоимости было открытие двойственного характера труда, воплощенного в товаре. По Марксу, конкретным трудом создается потребительная стоимость товара, абстрактным трудом - стоимость, а последняя лежит в основе цены

товара. Абстрактный труд - это труд в физиологическом смысле, труд как затраты физической и умственной энергии вообще.

На базе трудовой теории стоимости Марксом была создана теория прибавочной стоимости, объясняющая главный источник прибыли и показывающая механизм эксплуатации наемных работников собственниками капитала. Источник прибыли - это прибавочная стоимость, то есть стоимость, созданная неоплаченным трудом рабочих. Им были рассмотрены также законы капиталистического общественного воспроизводства, в частности, объяснено происхождение циклических экономических кризисов. Конечной причиной этих кризисов является стихийный характер развития, обусловленный господством частной собственности на средства производства. Но подлинный переворот им был совершен в методе исследования. К.Маркс применил диалектический метод в анализе экономических процессов, тем самым был создан метод материалистической диалектики.

Во второй половине XIX в. наряду с марксизмом возникает и развивается **неоклассическая экономическая теория**. Из всех ее многочисленных представителей наибольшую известность приобрел английский ученый Альфред Маршалл (1842-1924). Он был профессором, заведующим кафедрой политической экономии Кембриджского университета. А. Маршалл обобщил результаты новых экономических исследований в фундаментальном труде "Принципы экономической теории" (1890).



Альфред Маршалл

В своих работах А.Маршалл опирался как на идеи классической теории, так и на идеи маржинализма. **Маржинализм** (от английского marginal - предельный, крайний) - это течение в экономической теории, возникшее во второй половине XIX в. Экономисты-маржиналисты в своих исследованиях использовали предельные величины, такие как предельная полезность (полезность последней, дополнительной единицы блага), предельная производительность (продукция, произведенная последним нанятым работником).

Данные понятия использовались ими в теории цены, теории заработной платы и при объяснении многих других экономических процессов и явлений.

В своей теории цены А. Маршалл опирается на концепции спроса и предложения. Цена блага определяется соотношением спроса и предложения. В основе спроса на благо лежат субъективные оценки предельной полезности блага потребителями (покупателями). В основе предложения блага лежат издержки производства. Производитель не может продавать по цене, не покрывающей его затраты на производство. Если классическая экономическая теория рассматривала формирование цен с позиций производителя, то неоклассическая теория рассматривает ценообразование и с позиций потребителя (спрос), и с позиций производителя (предложение).

Неоклассическая экономическая теория, так же как и классики, исходит из принципа экономического либерализма, принципа свободной конкуренции. Но в своих исследованиях неоклассики больший акцент делают на исследовании прикладных практических проблем, в большей степени используют количественный анализ и математику, чем качественный (содержательный, причинно-следственный). Наибольшее внимание уделяется проблемам эффективного использования ограниченных ресурсов на микроэкономическом уровне, на уровне предприятия и домашнего хозяйства. Неоклассическая экономическая теория является одной из основ многих направлений современной экономической мысли.

Современная экономическая теория - это совокупность разных экономических школ и направлений, распространенных в мире на рубеже XX - XXI столетий. Условно можно выделить три ведущих направления в современной экономической теории: кейнсианство, институционализм, монетаризм.

Кейнсианство как направление экономической теории возникло в 30-е гг. XX столетия, в период Великой депрессии - мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. и последовавшей за ним длительной депрессии. Название этого направления связано с именем Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946), знаменитого английского экономиста, государственного деятеля и публициста. Он был выпускником Кембриджского университета, учеником А. Маршалла и А. Пигу. Главное произведение Дж. М. Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег" впервые было издано в 1936 г.



Джон Мейнард Кейнс

Кейнс и его последователи основное внимание уделяли анализу макроэкономических проблем. Ими исследуются важнейшие макроэкономические показатели и взаимосвязи между ними, в частности, зависимость между инвестициями и национальным доходом, между государственными расходами и объемом национального производства, между инфляцией и безработицей.

По существу Дж.М. Кейнс был основателем современной макроэкономики.

Новая макроэкономическая школа критикует классическую и неоклассическую экономическую теорию за ее игнорирование проблем кризисов, безработицы и инфляции. Больше того, кейнсианцы отказываются от таких предпосылок прежней теории, как отдельное существование рынков товаров, труда и денег, обязательное равенство сбережений и инвестиций, гибкость цен, от принципа *laissez faire*, то есть от принципа невмешательства государства в экономику.

Рыночная экономика, доказывает Кейнс, не может быть саморегулируемой, она не может обеспечить "эффективный спрос", достаточный для того, чтобы полностью использовать имеющиеся в обществе ресурсы. Чтобы стимулировать совокупный спрос, а значит и производство, **необходимо государственное регулирование экономики с помощью бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики.** Например, в период экономического спада правительство должно увеличивать государственные расходы и снижать налоги. В течение нескольких десятилетий XX века, начиная с конца 30-х гг. и до середины 70-х, кейнсианство было господствующим направлением как в теории, так и в экономической политике развитых стран Запада.

Наряду с кейнсианством, одним из наиболее распространенных школ современной экономической мысли является **институционализм.** Как направление институционализм возник на рубеже XIX-XX вв. в США, с тех пор он распространился по всему миру. Более точное название институционализма - институционально-социологическая школа.

Особенностью институционализма как течения экономической мысли является использование для анализа экономических явлений и процессов понятий "институция" (обычай, заведенный порядок) и "институт" (порядок, закрепленный в форме закона, учреждения). Институты, являющиеся частью экономики и влияющие на экономическое поведение, - это и семья, и государство, и нравственные нормы, и право, и профсоюзы, и корпорации, и другие социальные явления. Институционализм рассматривает в теории не "экономического человека", а разностороннюю личность. Точно так же, как и кейнсианство, институционалисты отвергают предпосылку о способности рыночной экономики к саморегулированию. В рамках этого направления разрабатываются концепции современной экономической системы как "постиндустриального", "информационного" общества.

Одним из наиболее известных современных институционалистов является американский экономист Джон Кеннет Гэлбрейт (1909-2006). Профессор Гарварда, государственный деятель, посол в Индии, Гэлбрейт известен также и экономическими работами, каждая из которых была бестселлером не только в академических кругах, но и среди образованной части публики вообще. Одна из важнейших его работ - это "Новое индустриальное общество" (1961).



Джон Кеннет Гэлбрейт

В современной рыночной экономике, "новом индустриальном обществе", по терминологии Гэлбрейта, господствуют крупные корпорации, выпускающие сложную технику. А в корпорациях реальной властью обладают не собственники, а "техноструктура". Техноструктура - это слой специалистов по технологии, управлению, финансам, ученые, конструкторы. Техноструктура планирует работу корпорации на годы вперед. А планирование, в свою очередь, требует стабильности.

При планировании производство и сбыт осуществляются по плану, а роль предпринимательства, конкуренции, рыночной стихии сводится к минимуму, если не исчезает совсем. Цели бизнеса при этом изменяются. Техноструктура мало

заинтересована в максимизации прибыли, она заинтересована в том, чтобы компания стабильно развивалась, имела прочное положение на рынке. Институционализм во многом близок кейнсианству.

Джон Гелбрейт критиковал мнение, что на экономическом рынке силы находятся в состоянии свободной конкуренции. Он считал, что «общество потребления» развивает экономический дисбаланс, направляя слишком много ресурсов на производство потребительских товаров и недостаточно — на общественные нужды и инфраструктуру. Гелбрейт критиковал и мнение, выдвигаемое защитниками монетаризма, что государственные расходы не способны снизить безработицу. Его подход к развитию общественного сектора был в согласии с экономическим учением Кейнса. В своей книге «Общество изобилия» (The Affluent Society, 1958) он документально подтверждает тенденцию свободно-рыночного капитализма создавать частное величие и общественную нищету. Он твердо верил в роль правительства в экономическом планировании. Он доказывал, что мотивация крупных корпораций зависит от влияния «техноструктуры» или ведомственного управления, и такими корпорациями управляет стремление к безопасности и расширению, а не погоня за максимальной прибылью. Реклама виделась ему отчасти как важное средство достижения власти на рынке и закрепления экспансии. С другой стороны, корпорации сдерживаются «уравновешивающей силой» других фирм, профсоюзов, потребительских групп и правительств. Также он считал, что в современной экономике женщины превратились в класс скрытой прислуги.

Монетаризм как одно из важнейших направлений современной экономической мысли является противником и главным оппонентом и кейнсианства, и институционализма. Название направления происходит от латинского "монета" - денежная единица, деньги. Монетаризм возник в США и стал распространяться в 50-60-е гг. XX в. Его главным идеологом является Милтон Фридман (1912 - 2006) - профессор Чикагского университета, бывший советник американского президента по экономическим вопросам. Свои экономические взгляды он изложил в нескольких работах, наиболее известной из которых является "Капитализм и свобода" (1962).



Милтон Фридман

Важнейшей особенностью монетаризма как экономической школы является то, что его сторонники главное внимание уделяют денежному фактору, количеству денег в обращении. Лозунг монетаристов: "Деньги имеют значение" ("Money matters"). По их мнению, денежная масса оказывает решающее влияние на экономическое развитие, от темпов роста денежной массы зависит рост национального дохода.

Монетаризм продолжает традиции классической и неоклассической школ экономики. В своей теории они опираются на такие положения классиков, как экономический либерализм, минимальное вмешательство государства в экономику, необходимость свободной конкуренции, гибкость цен при изменении спроса и предложения. Влияние монетаризма в мире усилилось в 70-е - 80-е гг., когда главными проблемами экономики стали инфляция и дефицит бюджета. Возникновение этих проблем монетаристы связывают с теорией и практикой кейнсианства, с государственным регулированием экономики.

Краткая характеристика развития экономической теории, приведенная в настоящем разделе, конечно же, не является исчерпывающей. Но это краткое введение в историю экономической мысли ближе знакомит вас с экономическими проблемами, дает самое общее представление о некоторых терминах и понятиях, которые пригодятся при дальнейшем знакомстве с микро- и макроэкономикой.

МИКРОЭКОНОМИКА

ТЕМА 2. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЦЕНА

- 2.1. Спрос и его факторы.
 - 2.2. Предложение и его факторы.
 - 2.3. Цена и ценообразование.
 - 2.4. Конкуренция и модели рынка.
 - 2.5. Недостатки рынка и необходимость государственного регулирования.
- Вопросы для повторения и задания.

2.1. Спрос и его факторы

Спрос, предложение и цена являются основными элементами рынка. Весь комплекс их многомерных связей и взаимодействий образует рыночный механизм. Это механизм соединения продавцов и покупателей через формирование спроса на благо и предложения блага.

Спрос - это количество товаров или услуг, которое потребитель готов приобрести по конкретной цене из ряда возможных за определенный период времени.

Изменение цены ведет к изменению спроса, эта зависимость определяется законом спроса.

Закон спроса говорит об обратной зависимости между ценой и величиной спроса.

Закон спроса: при прочих равных условиях снижение цены приводит к возрастанию величины спроса, повышение цены приводит к уменьшению величины спроса.

Эту зависимость обосновывают следующими причинами:

- эффектом дохода;
- эффектом замещения;
- действием принципа убывающей предельной полезности.

Эффект дохода - желание потребителя приобрести больше данного продукта при снижении его цены, не уменьшая при этом объема приобретаемых других товаров.

Эффект замещения - готовность потребителя при снижении цены товара отдать предпочтение именно этому товару по сравнению с другими более дорогими.

Закон убывающей предельной полезности (рассматривается в теме 4) заключается в том, что каждая дополнительная единица данного продукта по мере его потребления будет приносить потребителю все меньшее удовлетворение. Поэтому готовность продолжать покупки этого товара может возникнуть только при снижении цены на него.

Иллюстрацией закона спроса является кривая спроса (рис. 2.1).



Рис.2.1

P - цена единицы конкретного товара,

Q - количество единиц товара (величина спроса),

DD - кривая спроса.

Каждой цене из ряда возможных цен (шкалы цен) соответствует готовности потребителя приобрести определенное количество продукта.

В данном случае мы предполагали наличие только одного потребителя. На рынке же действуют, как правило, много покупателей. Таким образом, мы должны различать индивидуальный и рыночный спрос. Кривую рыночного спроса можно представить как сумму кривых индивидуального спроса (рис. 2.2).



Рис.2.2

Вернемся к нашему определению закона спроса. Мы вывели обратную зависимость между изменением цены и изменением величины спроса (подразумевая все прочие условия неизменными). Что же произойдет, если эти условия (факторы) будут меняться? И какие это факторы? Для того чтобы ответить на эти вопросы, необходимо различать два понятия: изменение величины спроса и изменение спроса (изменение в спросе).

Величина спроса изменяется под влиянием ценового фактора. Графически это выражается в перемещении по кривой спроса вверх или вниз (рис 2.3).



Рис.2.3

Изменение **спроса** (изменение в спросе) выражается в смещении кривой спроса вправо или влево (рис. 2.4).



Рис.2.4

К факторам (детерминантам), влияющим на смещение кривой спроса, можно отнести следующие:

- изменение вкусов и предпочтений потребителей;
- количество потребителей на рынке (размер рынка);
- изменение денежных доходов потребителя;
- цены на сопряженные товары (товары-субституты);
- потребительские ожидания изменений на рынке.

Вкусы и предпочтения потребителей могут меняться под воздействием моды, образа жизни, рекламы и т.д. Так, в течение многих десятилетий большой популярностью пользовались резиновые галоши, но много ли мы найдем сейчас желающих прогуляться в этой обуви по улицам.

Количество покупателей. Уменьшение или увеличение числа потребителей приводит к соответствующему изменению в спросе. Уменьшение числа студентов в стране может привести к снижению спроса на бумагу, учебники и т.д. Создание различных интеграционных объединений (зон свободной торговли, таможенных союзов) приводит к увеличению размера рынка и к увеличению спроса.

Доход. Для рассмотрения воздействия денежного дохода на спрос необходимо выделить две группы товаров: товары высшей категории (нормальные товары) и товары низшей категории.



Рис. 2.5

А. Товары высшей категории (нормальные товары).

Большинство товаров относится к этой категории (автомобили, электротехника, недвижимость, новая одежда, высококачественные продукты питания и т.д.). Спрос на эти товары изменяется в прямой зависимости от изменения денежного дохода

В. Товары низшей категории.

К этой категории можно отнести такие товары, как картофель, макароны, подержанные вещи. Спрос на эти товары изменяется в обратной зависимости от изменения денежного дохода.

Цены на сопряженные товары. Товары-субституты или сопряженные товары могут быть двух видов: **взаимозаменяемые** товары, такие как сахар и ксилит, масло и маргарин, поездка на поезде и полет на самолете; товары, такие как вобла и пиво, лыжи и лыжные крепления, автомобиль и бензин.

- Товары-заменители. Если продукты являются взаимозаменяемыми, то цена на один продукт и спрос на другой находятся в прямой зависимости. Так, если выросли цены на воздушные перевозки, то это вызывает увеличение спроса на поездки железнодорожным транспортом.
- Взаимодополняющие товары. В этом случае существует обратная зависимость между ценой на один товар и спросом на другой. Можно предположить, что рост цен на пиво сократит спрос на воблу и, наоборот, снижение цены пива вызовет рост спроса на воблу.

Ожидания потребителей. Ожидание введения отчетности (деклараций) по крупным покупкам может привести к росту спроса на квартиры, дорогие машины, драгоценности и др. со стороны лиц, не уверенных в юридической чистоте своих

доходов. Ожидание роста или снижения цен, повышения или понижения доходов может привести к увеличению или уменьшению спроса на товары.

Эластичность спроса

Понятие эластичности связано со спросом на товары в зависимости от их цен. Степень чувствительности потребителей к изменению цены продукции можно назвать ценовой эластичностью спроса. Для измерения эластичности спроса используют коэффициент эластичности спроса.

Коэффициент эластичности спроса показывает, на сколько процентов меняется величина спроса на товар вследствие изменения его цены на один процент.

Формулу коэффициента эластичности можно представить следующим образом:

$$E_d = \Delta Q / \Delta P,$$

где **E_d** - коэффициент ценовой эластичности спроса,

ΔQ - изменение величины спроса в процентах,

ΔP - изменение цены в процентах.

Если коэффициент ценовой эластичности меньше 1, то спрос на данный продукт является неэластичным спросом, если больше 1, то спрос эластичный. Различают также единичную эластичность ($E_d=1$), абсолютную неэластичность (спрос не меняется с изменением цены), абсолютно эластичный спрос (самое небольшое снижение цены увеличивает покупки до бесконечности).

А. Если спрос эластичен, снижение цены приведет к увеличению общей выручки. Произойдет это из-за того, что потери от снижения цены за единицу продукции будут перекрыты за счет значительного роста объема продаж. Повышение же цены приведет к уменьшению общей выручки. В этой ситуации выигрыш от повышения цены перекрывается падением объема продаж.

Б. Если спрос неэластичен, объем продаж незначительно увеличивается или уменьшается по мере снижения или повышения цены. Следовательно, снижение цены приведет к уменьшению общей выручки, а повышение цены вызовет увеличение объема выручки.

Кроме ценовой эластичности спроса в экономической теории рассматриваются еще две концепции эластичности спроса. Перекрестная эластичность спроса показывает степень изменения спроса на один товар к изменению спроса на другой товар. Эластичность спроса по доходу - это коэффициент, показывающий зависимость изменения спроса от изменения потребительского дохода.

2.2. Предложение и его факторы

От спроса перейдем к анализу предложения, которое является второй стороной механизма конкуренции.

Предложение - это количество товаров и услуг, которые производитель готов произвести для продажи по конкретной цене из ряда возможных цен в определенный период времени.

Закон предложения показывает прямую зависимость между изменением цены и изменением величины предложения.

Таким образом, высокие цены побуждают производителя предлагать на рынке больше своих товаров, а низкие - меньше. Принимая решение о производстве того или иного продукта и его количестве, предприниматель постоянно сопоставляет цену единицы товара с издержками его производства (как учитывает производитель изменение издержек, вы узнаете в теме 5). Предложение, как и спрос, можно представить в виде таблицы или графика. Каждой цене, из ряда возможных цен, будет соответствовать готовность производителя изготовить и предложить для продажи определенное количество товара (рис. 2.6).

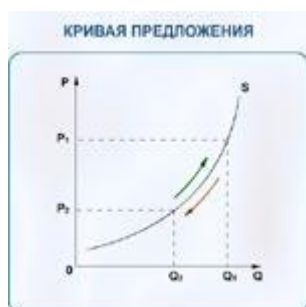


Рис.2.6

Мы рассматриваем в данном случае изменение величины предложения в зависимости от изменения цены. Другие факторы (детерминанты) предполагаются неизменными. Таким образом, по аналогии со спросом выделим два понятия: изменение величины предложения и изменение предложения.

Изменение величины предложения - это перемещение по кривой предложения от одной точки к другой под влиянием изменения цены.

Изменение предложения (изменение в предложении) означает смещение всей кривой предложения вправо или влево под воздействием неценовых факторов (рис. 2.7).

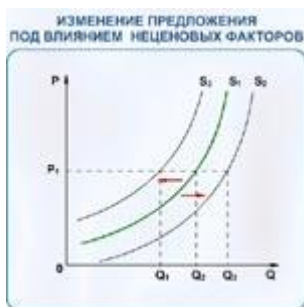


Рис.2.7

- К неценовым факторам (детерминантам) предложения можно отнести следующие:
 - цены на факторы производства (экономические ресурсы);
 - технология;
 - размер налогов и субсидий;
 - цены на другие товары;
 - ожидания;
 - количество производителей (продавцов).

Каким образом изменение данных факторов воздействует на предложение?

Цены на ресурсы (факторы производства). Увеличение или уменьшение цен на ресурсы, которые используются для производства продукта, ведет к увеличению или снижению издержек производства. В свою очередь, рост издержек уменьшит предложение (кривая предложения сдвинется влево), а снижение издержек увеличит предложение (кривая предложения переместится вправо).

Технология. Применение современной технологии позволяет затрачивать на производство единицы продукции меньше ресурсов. Следовательно, уменьшаются издержки, предложение растет.

Налоги и субсидии. Размер налогов можно рассматривать как фактор, который увеличивает издержки и сокращает предложение. Государственные субсидии напротив уменьшают издержки и увеличивают предложение.

Цены на другие товары. Предприятие (фирма) может переориентироваться на производство другой продукции, цены на которую возросли. В то же время фирма сократит предложение или совсем прекратит производство данного товара, если цена на него упадет или даже останется неизменной.

Ожидания. Существуют различные варианты, как могут отреагировать производители, например, если ожидается повышение цен. Возможно, фирмы увеличат предложение или, наоборот, сократят текущее предложение в ожидании

будущего роста цен.

Количество продавцов. Увеличение числа фирм, занимающихся производством данного продукта, приведет к увеличению рыночного предложения и сдвигу кривой предложения вправо (конечно, если объемы производства каждого предприятия при этом не сократятся).

Для предложения, как и для спроса, также применима концепция ценовой эластичности. Ценовая эластичность предложения показывает степень реакции предложения на изменения цен. Основным фактором, влияющим на эластичность предложения, является время (рыночный период). Чем больше у производителя времени для реакции на изменение цен, для перераспределения ресурсов, тем выше будет ценовая эластичность предложения. В этой связи выделяют различные временные (рыночные периоды):

- кратчайший период является столь непродолжительным, что производители (продавцы) не имеют возможности отреагировать на изменение спроса и цены. Предложение в этом случае будет абсолютно неэластичным;
- краткосрочный период является недостаточным для увеличения производственных мощностей, но позволяет увеличить интенсивность использования производственных мощностей. Реакцией на изменение цены со стороны производителя будет более эластичное предложение;
- долговременный период достаточен для увеличения производственных мощностей и привлечения дополнительных ресурсов.

При рассмотрении эластичности предложения необходимо отметить, что вне зависимости от степени эластичности (неэластичности) предложения изменение цены всегда ведет к изменению общей выручки в одном и том же направлении. Так, при любом временном периоде рост цены приведет к увеличению общей выручки.

2.3. Цена и ценообразование

Мы рассмотрели спрос и предложение по отдельности. Теперь попробуем соединить их вместе. Такое объединение происходит через особенности поведения потребителя и производителя (подробнее об этом см. в темах 4 и 5). Решающую роль в этом единении играет цена.

Определений цены мы можем встретить множество. Но в данном случае для нас важно то, что **цена** - это та денежная сумма, за которую потребители готовы приобрести или реализовать товар (услугу).

Именно через учет предпочтений продавцов и покупателей формируется в рамках различных рынков система цен на продукты и ресурсы. Среди множества цен (шкалы цен) существует только одна, по которой продавцы желают и могут приобрести, а продавцы готовы реализовать определенное количество товара. Такая цена называется равновесной (рыночной) ценой.

При любой другой цене, которая будет выше или ниже равновесной, существует разрыв между спросом и предложением. Цена выше равновесной стимулирует производителей производить больше продукции, но у потребителей снижает желание покупать этот товар, переключая их спрос на другие товары. Как следствие, на рынке появляется избыточное предложение данного товара. Однако такое положение не может сохраняться постоянно. Наличие избыточного товара у производителей будет побуждать их к снижению цены, в результате цена может упасть даже ниже равновесной. По новой цене производители будут готовы предложить гораздо меньшее количество товара, но число покупателей, готовых приобрести этот продукт, возрастет. Спрос превысит предложение, образуется дефицит. В свою очередь, конкуренция между покупателями приведет к росту цены, а рост цены подтолкнет производителей к увеличению выпуска товара.

Таким образом, избыток товара будет опускать его цену, а нехватка (дефицит) вызовет рост цены на продукт. Так будет продолжаться до тех пор, пока при определенной цене количество продукта, которое готовы приобрести покупатели, не совпадет с количеством товара, которое производители готовы выпустить и продать по этой же цене. Это и будет равновесная цена, а объем продукции будет называться равновесным количеством.

В данном случае мы видим действие уравнивающей функции цен. Суть этой функции заключается в том, что конкурентные силы спроса и предложения способны прийти к такому уровню цен, при котором решения о купле и продаже будут совпадать по месту и времени. Существуют и другие функции цен: информационная, организующая, регулирующая, saniрующая (побуждающая наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы) и т.д.

Что же будет происходить с равновесной ценой, если будут меняться известные нам неценовые факторы.

В простых случаях меняется или спрос, или предложение, в сложных случаях спрос и предложение изменяются одновременно. К более сложным случаям относятся следующие:

1. Предложение растет, спрос сокращается. При этом происходит снижение равновесной цены. Изменение равновесного количества может быть со знаком "+", "-" или "0". Все зависит от количественного соотношения изменений спроса и предложения.

2. Предложение сокращается, спрос растет. Здесь наблюдается повышение равновесной цены тоже за счет изменения и спроса, и предложения. Изменение равновесного количества может быть различным, как и в 1-м случае, оно зависит от соотношения изменений спроса и предложения.

3. Предложение и спрос растут. В этом случае на равновесную цену воздействуют две противоположные тенденции:

- рост предложения в направлении понижения цены;
- рост спроса в направлении повышения цены. При этом равновесное количество увеличивается.

4. Предложение и спрос сокращаются. В такой ситуации воздействие на равновесную цену неопределенно. Если объемы сокращения предложения больше сокращения спроса, то равновесная цена повышается. В случае если объемы сокращения предложения меньше сокращения спроса, то равновесная цена уменьшается. Равновесное количество в любом случае сократится.

(Попробуйте построить графики спроса и предложения для сложных случаев и рассмотреть изменения равновесной цены и равновесного количества.)

Теперь необходимо выяснить, что произойдет, если возникнут нарушения в действии механизма рыночного ценообразования. Например, кто-нибудь (государство, монополия) установит законодательным, приказным, волевым порядком цену выше или ниже равновесной. Имеются в виду так называемые цены "пола" и "потолка". Но в отличие от обыкновенной комнаты потолок цены устанавливается ниже равновесной цены (выше потолка нельзя подпрыгнуть), а низший предел цены (цена "пола") выше равновесной цены (ниже пола невозможно упасть).

Потолки цен применяют обычно для сдерживания инфляционных процессов, решения социальных проблем, например доступность каких-либо продуктов беднейшим слоям населения. Необходимость такого регулирования цен возникает во время войн, стихийных бедствий. Неизбежным спутником дефицита

являются очереди и "черный" рынок. Все это вынуждает применять различные способы нормирования товаров, в частности карточки, талоны и т.д.

Низшие пределы цен могут устанавливаться для поддержки отечественного производителя, для решения социальных вопросов (закон о минимальной заработной плате). Во многих странах практикуется использование цен "пола" для поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, т.е. государство устанавливает минимальную цену, ниже которой продавать-покупать нельзя. При цене выше равновесной появляется избыток предложения, излишек продукции. Что делать с этим излишком? Можно попробовать договориться с производителями товара ограничить предложение. Можно найти новые области применения продукта и тем самым увеличить спрос. В противном случае государство должно будет закупить излишек продукции. Таким образом поступает правительство США, закупая излишки зерна у фермеров и предлагая его затем на экспорт. В Бразилии нашли способ избавиться от излишков сахарного тростника путем переработки его в спирт, который используется вместо бензина для заправки автомобилей.

2.4 Конкуренция и модели рынка

Рыночные цены формируются в результате конкуренции. Фирмы (производители) вступают между собой в соревнования за платежеспособный спрос потребителя, за его предпочтения, за его деньги. Такое соревнование можно назвать экономической конкуренцией. Формы и характер экономической конкуренции могут значительно меняться в зависимости от того, на каких рынках действуют рыночные субъекты и как эволюционирует рыночная ситуация.

Исторически сложилось так, что длительное время на рынках экономически развитых стран преобладали многочисленные и относительно небольшие предприятия. Такой рынок определяется как рынок свободной конкуренции. Но с середины XIX в. ситуация начинает меняться. Рост промышленности сопровождается концентрацией производства, соответственно более крупные производители ведут себя на рынке не совсем так, как многочисленные мелкие предприниматели. Условия функционирования субъектов рынка изменяются, т.е. появляются новые рыночные структуры (модели рынка).

Характеристика основных моделей рынка

Признаки модели рынка	Модели рынка			
	Совершенная конкуренция	несовершенная конкуренция		
		монополистическая конкуренция	олигополия	чистая монополия
Количество фирм	Множество	Много	Несколько	Одна фирма
Тип продукции	Однородная, стандартизированная	Мнимая или действительная дифференциация	Однородная или дифференцированная	Уникальная продукция
Степень контроля над ценой	Отсутствует контроль	Слабый, незначительный контроль	Частичный контроль	Высокая степень контроля
Условия вступления в отрасль	Ограничений нет, равный доступ к информации	Относительно легкие, удовлетворительный доступ к информации	Ограничен доступ на рынок и к информации	Доступ на рынок блокирован
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Используются реклама, торговые марки и товарные знаки	Используется в значительной степени	Создание благоприятного имиджа фирмы
Примеры	Фермерские хозяйства	Розничная торговля, производство одежды, обуви, косметики, мебели и т.д.	Автомобилестроение, авиационная, химическая, нефтяная, электронная промышленность и т.д.	Электрические и газовые, местные телефонные компании и т.д.

Рынок совершенной конкуренции (чистой конкуренции, свободной конкуренции) состоит из столь большого числа производителей (продавцов), что каждый из них производит только незначительную часть общей однородной продукции. Поэтому любое самое большое увеличение объема производства одной фирмой не скажется на рыночной цене. Предприятие, действующее на таком рынке, вынуждено "соглашаться с ценой". Так как фирмы выходят на рынок

со стандартизированной продукцией (например, зерном), то нет оснований для повышенного внимания к рекламе и различию в качестве продукции. Другими словами, отсутствуют предпосылки для неценовой конкуренции. Не существует никаких препятствий для входа фирм на этот рынок и для их выхода.

В настоящее время найти совершенную конкуренцию в чистом виде довольно сложно. В каком-то приближении можно считать конкурентными рынки некоторых услуг, рынки сельскохозяйственных продуктов. Однако изучение чистой конкуренции в сравнении с другими моделями рынка позволяет лучше разобраться в реальной экономике.

В моделях рынка несовершенной конкуренции производитель в той или иной степени может диктовать цену.

Монополистическая конкуренция. На таком рынке функционирует достаточно большое количество продавцов. Каждый из них стремится убедить покупателя в уникальности и непревзойденном качестве своего товара. Какая спортивная одежда лучше? "Адидас"? "Рибок"? "Пума"? Здесь очень важна роль рекламы, торговых марок и знаков. Для покупателя товар даже одной торговой марки может быть дифференцированным, так как это зависит от расположения магазина, вежливости и обаяния продавца. В рамках своего дифференцированного продукта продавец обладает некоторым контролем над ценой. Однако если фирма будет поднимать цены на свой товар, покупатель может отказаться от него в пользу товара-субститута. Вступить в отрасль достаточно легко. Сложности могут возникнуть из-за того, что потребитель настороженно относится к новым торговым маркам.

Олигополия представляет собой рынок, на котором работает небольшое число крупных фирм. Небольшим будет считаться то количество фирм, при котором любая фирма может выработать ценовую политику только с учетом действий конкурентов. Такая взаимозависимость подталкивает олигополистов к сговору, т.е. согласованию ценовой стратегии. Существуют серьезные барьеры для вступления в отрасль новых фирм. Ограниченные взаимозависимостью в области ценообразования фирмы в условиях олигополии делают упор на неценовую конкуренцию (рекламные изыски, усовершенствование технологии, повышение качества продукта и т.д.). В условиях олигополии может производиться стандартизированная продукция (цветные и черные металлы, цемент и т.д.), а может производиться дифференцированная продукция (автомобили, электробытовая техника, сигареты, моющие средства и т.д.).

Чистая монополия подразумевает, что на данном рынке функционирует только одна фирма. Для продукта, который производит монополист, не существует приемлемых заменителей. Таким образом, монополист "диктует цену", а покупатель вынужден соглашаться с ценой или отказываться от приобретения товара. Появление конкурентов заблокировано наличием барьеров экономических и политических, технических, технологических, юридических, криминальных и т.д. Монополисты прибегают к рекламе в том случае, когда это может увеличить объем продаж за счет отказа потребителей от каких-то других покупок. Например, человек авантюрного склада может польститься на разрекламированный туристический полет в космос, отказавшись при этом от покупки великолепной виллы. Другие же монополисты, особенно производители коммунальных услуг, особого смысла в рекламе своего продукта не видят ("наш газ самый газовый газ в мире"). Однако они уделяют повышенное внимание созданию благоприятного имиджа в глазах общественности.

Существуют различные взгляды на роль монополий в эффективном использовании ресурсов и обеспечении научно-технического прогресса. Но общепризнанно, что монополист стремится к производству, продаже меньшего объема продукции и по более высокой цене, чем его конкурентный коллега. Таким образом, складывается картина недостаточно эффективного распределения и использования ресурсов. Комплекс подобных причин побуждает государство заниматься регулированием деятельности таких монополий. Основным инструментом такого регулирования является антимонопольное (антитрестовское) законодательство. Антимонопольные законы могут регламентировать цены на производимую продукцию и на процессы слияния и демонаполизации компаний. Примером является решение о демонаполизации (разделе на 2-3 самостоятельных фирмы) компании Microsoft.

2.5. Недостатки рынка и необходимость государственного регулирования

Из рассмотренного предыдущего параграфа мы уже можем сделать вывод о том, что рынок, и особенно рынок несовершенной конкуренции, не лишен недостатков. Недостатки, как известно, принято маскировать и исправлять, используя для этого макияж или более кардинальные способы. Такую лечебно-исправительную функцию в отношении рынка призвано играть государственное регулирование. Давайте определим, что рынку неподвластно и неинтересно, а

также какими методами государство может исправить недостатки рынка. К недостаткам рынка можно отнести следующие:

- макроэкономическая нестабильность;
- монополизм, угасание конкуренции;
- игнорирование рынком внешних эффектов (экстерналий):
 - отрицательные внешние эффекты (издержки перелива),
 - положительные внешние эффекты (выгоды перелива);
- отсутствие интереса к производству общественных благ;
- равнодушие рынка к социальным проблемам.

1. Макроэкономическая нестабильность. Функционирование рыночного механизма приводит к равновесию между спросом и предложением. Но такое равновесие может установиться при неполной занятости экономических ресурсов или при высоком уровне инфляции. Рынок самостоятельно (без осмысленной государственной политики) не может справиться с высокой безработицей и инфляцией, со сглаживанием циклических колебаний в экономике. Государственное регулирование в этой области состоит в проведении бюджетно-финансовой и кредитно-денежной политики

2. Монополизм. Угасание конкуренции. Поддержание конкуренции как основного регулирующего механизма в рыночной экономике является одной из приоритетных задач государства. Государственное антимонопольное регулирование сводится к контролю за ценами и стандартами продукции, а также к антитрестовскому законодательству.

3. Внешние эффекты (экстерналии). Внешними или побочными называются такие выгоды и издержки, с которыми не сталкиваются непосредственные участники рыночной сделки, а весь эффект, положительный или отрицательный, получает третья сторона.

Отрицательные внешние эффекты (издержки перелива) обычно иллюстрируются примерами, связанными с загрязнением окружающей среды. Целлюлозно-бумажный комбинат загрязняет своими отходами чистый водоем, вблизи которого он располагается. Стороной, которая страдает в данной ситуации (несет дополнительные издержки), является население этого региона. Производитель и потребитель выигрывают. Производственные затраты, без учета расходов на очистку отходов, оказываются достаточно низкими. Производитель привлекает дополнительные экономические ресурсы. Объем производства растет до уровня выше оптимального с точки зрения всего общества. Цена опускается до

уровня ниже оптимального для общества. Таким образом, для производства целлюлозы и бумаги используется избыточное количество ресурсов. Рынок не видит и не может регулировать подобную ситуацию.

Государственное регулирование издержек перелива может быть двояким: законодательное ограничение и даже запрещение загрязнения природы; введение штрафных санкций, особых налогов (комплекс законодательных, административных и экономических инструментов государственного регулирования). Такими действиями государство перекладывает на производителя издержки перелива.

Положительные внешние эффекты (выгоды перелива) могут возникать для третьих лиц или для общества в целом при производстве и потреблении определенных товаров, услуг. Эти выгоды перелива не оплачиваются и не компенсируются. Примером могут служить услуги здравоохранения и образования. Если проводится вакцинация и лечение больных туберкулезом или другими инфекционными заболеваниями, то выгоду получают не только больные, но и все население. Образование приносит пользу не только самим учащимся. Предприниматели получают более квалифицированных работников с высокой производительностью труда, а общество - активных и думающих граждан. Но так как выгоды перелива не оплачиваются, то объем производства таких товаров и услуг может оказаться заниженным по сравнению с общественными потребностями. Государственное регулирование выгод перелива может заключаться в предоставлении субсидий потребителям и производителям подобных товаров и услуг. Государство само может заняться производством продукции с большим положительным внешним эффектом.

4. Общественные товары и услуги. Многие товары и услуги начинают приносить выгоду сразу после их производства. Поэтому невозможно не допустить к этим благам тех, кто не платит за их использование. Такие товары и услуги называются общественными. Рынок не заинтересован в производстве подобных благ. Освещение городских улиц жизненно необходимо, но собирать плату с индивидуальных пользователей трудно и, наверное, невозможно. Оборона страны, охрана общественного порядка, противопожарные мероприятия, мониторинг стихийных бедствий, строительство и обслуживание маяков и т.д. Государственное регулирование заключается в аккумулировании средств через налоги и направлении государственных расходов на производство общественных

товаров. Эти товары и услуги могут производиться и предприятиями государственного сектора.

5. Социальные проблемы. Рынок предъявляет одинаковые требования ко всем. Однако у кого-то есть экономические ресурсы, а у кого-то их нет. Таким образом, существуют значительные слои населения, у которых отсутствует сама возможность участвовать в конкурентных, рыночных отношениях и получать какие-либо доходы. Инвалиды, больные, сироты и престарелые нуждаются в государственной поддержке. Государственное регулирование заключается в различных программах борьбы с бедностью, в трансфертных (безвозмездных) платежах обездоленным слоям населения, регулировании ценообразования и определении минимального размера заработной платы. Прогрессивная шкала обложения индивидуальных доходов (богатые платят больше, чем бедные) также является инструментом государственного регулирования социальных проблем

Таким образом, недостатки рыночного экономического механизма требуют государственного вмешательства в экономику. В реальной действительности развитые рыночные экономики являются смешанными экономиками, где наряду с частным сектором развит и государственный сектор.

Вопросы для повторения и задания

1. Расскажите о действии закона спроса.
2. В чем состоит различие между изменением величины спроса и изменением спроса (изменением в спросе)? Под влиянием каких факторов (детерминант) и каким образом происходит изменение первого и второго?
3. Расскажите о действии закона предложения.
4. В чем различие между изменением величины предложения и изменением предложения (изменением в предложении)? Под влиянием каких факторов (детерминант) и каким образом происходит изменение первого и второго.
5. В городе N после значительного повышения зарплаты врачам и учителям уменьшился объем продажи капусты, но увеличилось количество купленных компьютеров. Объясните.
6. После роста цен на бензин вырос спрос на баллоны для сжиженного газа. Объясните.
7. Шкала спроса и предложения для картофеля на рынке у остановки трамвая в течение года

Спрос (в кг)	Цена за 1 кг (в йенах)	Предложение (в кг)	(+) Избыток, (-) дефицит
850	10	150	
650	13	350	
500	16	500	

400	19	600	
350	22	650	
320	25	700	

- Определите равновесную цену и равновесный объем картофеля, заполните последний столбец таблицы.
 - Используя данные таблицы, постройте графики спроса и предложения. Отметьте на графике равновесную цену и равновесный объем.
 - Государство установило на картофель потолок цены, например 22 йены, или низший предел цены, например 13 йен. Каковы будут последствия? Используйте для иллюстрации графики.
8. Что произойдет с равновесной ценой и равновесным объемом на конкурентном рынке, если спрос и предложение будут меняться под действием неценовых факторов (используйте графики спроса и предложения)?
 - Спрос возрастает, предложение остается неизменным.
 - Спрос сокращается, предложение неизменно.
 - Предложение растет, спрос не изменяется.
 - Предложение сокращается, спрос остается неизменным.
 9. Производитель повысил цену на свою продукцию. Как изменится выручка?
 - Если спрос на этот товар эластичен.
 - Если спрос на этот товар неэластичен.
 10. Правительство Москвы предоставило право сбора платы на парковках автомобилей различным фирмам. Это решение мотивируется незначительностью дохода от парковки и тем, что плата за стоянку важна не для пополнения бюджета, а для выполнения уравнивающей функции. Объясните мотивировку.
 11. Раскройте понятие рыночной структуры. Перечислите типы рыночных структур.
 12. Назовите основные черты рынков совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, чистой монополии.
 13. Какие модели рынка наиболее характерны для современной рыночной экономики?
 14. К какой модели рынка можно отнести отрасли, где действуют:
 - Предприятие сферы услуг.
 - Американский фермер, выращивающий кукурузу.
 - Автомобильный завод.
 - Коммунальное предприятие по обслуживанию вашего дома.
 - Металлургический завод.
 15. Видите ли вы необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику? Какие причины могут вызвать такое вмешательство?
 16. Какие возникают различия между равновесным объемом продукта и оптимальным для общества объемом продукта, если присутствуют: а) издержки перелива и б) выгоды перелива?
 17. Какие товары можно назвать "общественными"? Кто может обеспечить ими население? Откуда берутся средства для производства общественных товаров?
 18. При помощи каких мер государство может влиять на уровень инфляции и безработицы?

ТЕМА 3. ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

3.1. Мотивы деятельности предприятий и предпринимателей в рыночной экономике.

3.2. Издержки производства и прибыль.

3.3. Производство в коротком периоде. Закон убывающей отдачи.

3.4. Объем производства в коротком периоде. Принцип максимизации прибыли.

3.3. Издержки производства в долгом периоде. Эффект масштаба.

Вопросы для повторения и задания.

3.1. Мотивы деятельности предприятий и предпринимателей в рыночной экономике

Рынок в широком смысле представляет собой организацию общественного производства, при которой производители товаров, ориентируясь на потребности общества, сами решают, что производить и в каком количестве; как производить эти товары (из каких ресурсов и с помощью какой технологии); для какого потребителя производить - для личного или производственного потребления.

Назначение рынка состоит в том, чтобы обеспечить нормальное экономическое развитие общества, в том числе:

- экономический рост производства посредством выпуска большего количества и лучшего качества товаров и услуг;
- эффективность экономики или получение максимальной отдачи (прибыли) при минимуме затрат (издержек);
- полную занятость желающих и способных работать;
- справедливое распределение доходов между работающими и неработающими членами общества;
- участие во внешнеэкономической деятельности;
- поддержание рационального торгового и финансового балансов в международной торговле;
- экологическую безопасность граждан и улучшение окружающей природной среды.

Для нормальной и успешной реализации мотивов деятельности предприятий в рыночных условиях необходим ряд условий, в рамках которых происходит и мотивация деятельности самих предпринимателей, бизнесменов, организаторов производства.

К этим условиям необходимо в первую очередь отнести такие, как:

- наличие персонифицированной частной собственности, когда производитель является хозяином средств производства и свободно распоряжаться результатами своего труда;
- свобода производственной и коммерческой деятельности всех участников общественного производства, компетентность и творческий подход предпринимателей к решению организационных и управленческих вопросов жизнедеятельности своего предприятия.

Формы и виды хозяйствующих предприятий разнообразны, но все они дополняют друг друга и создают одно целое - экономическую систему общества. Наряду с крупными фабриками и заводами и обслуживающими их банками, страховыми обществами и транспортными предприятиями существуют всякого рода выставки, рекламные агентства, издательства, типографии, профессиональные школы, санатории, больницы, театры и т.д. и т.п. Велико разнообразие предприятий, а потому велика и разнообразна мотивация предпринимательства.

Мелких предпринимателей великое множество. Они часто незаметны, но они необходимы. Обычно они осуществляют работу, которая до них уже утвердилась в практике предпринимательства. Но из мелких предприятий часто исходят различные важные нововведения, хозяйственное значение которых достаточно велико вследствие широты и массового охвата потребителей, пользующихся их услугами.

Мотивы мелких предприятий обычно однообразны и просты. Эти мотивы сводятся к извлечению выгод из складывающейся или существующей хозяйственной конъюнктуры. Мотивы же создателей крупных предприятий значительно сложнее и часто непонятны значительной части населения. Склонность к извлечению выгод от хозяйственной деятельности - это главное в предпринимательской мотивации и психологии предпринимателей. Ее достаточно для предпринимательства небольшого масштаба.

Максимальным выражением предпринимательской мотивации крупных предприятий являются ненасытная склонность организовывать, развивать предприятия, неограниченно расширять область деятельности, устранять соперников, жажда господства, что наиболее полно дает о себе знать в условиях глобализации экономики.

В автобиографии Генри Форда мы имеем свидетельство самого автомобильного короля: с каким упорством он работал и боролся со всеми затруднениями на пути расширения своей предпринимательской деятельности, старался, чтобы его дело не отставало от запросов жизни и постоянно расширялось в производстве автомобилей, сельхозтехники, аэропланов и других машин, хотя лично ему все это было не нужно. Эта неутомимая и ненасытная жажда славы напоминает завоевательную целеустремленность Александра Македонского, Цезаря, Наполеона.

Мотивы предпринимательской деятельности не исчерпываются стремлением к личной наживе. Примеры из предпринимательской деятельности показывают, что предприниматели могут связать свою деятельность с достижением благополучия страны, народа, города и т.п. Но когда удачный предприниматель неустанно стремится все к новому и новому приобретению своего влияния, когда это становится главной целью всей его жизни, то уже нельзя говорить только о личной выгоде. Он такой же одержимый, как и ученый, погруженный в свои исследования до конца дней, иссохший в кабинете, забывший о своей личной жизни.

Этот феномен в психологии предпринимателей определяется как стремление к самореализации всех своих способностей творческой деятельности в конкретной сфере общественно-полезного труда на благо общества. Подобный тип предпринимателей нашел отражение во многих произведениях художественной литературы. К примеру, в романе Мопассана "Монт-Ориоль" из уст героя прозвучали такие слова: "Взгляните на эту бедную деревушку, - я сделаю из нее город, большой, светлый город, кишущий людьми, полный отелей с объемными машинами, лакеями, экипажами, с толпой богачей... В нашем деле надо постоянно искать, находить, выдумывать, все понимать, все предвидеть, все соображать, быть смелым. Все сражения выигрывают теперь деньгами. И я сражаюсь, черт возьми". Сила предпринимательского творчества, доведенная до максимального напряжения всех своих сил, становится благотворной для нации, если деятельности

предпринимателя дано соответствующее направление. Но предпринимательство может принимать и уродливые формы, как это иногда наблюдается в предпринимательской деятельности некоторых "новых" русских.

Таким образом, мотивы деятельности предприятий и предпринимателей многообразны, они включают в себя стремление к получению максимума прибыли и дохода, к расширению области деятельности, устранение конкурентов, жажду господства, самореализацию и самоутверждение, повышение благосостояния своих близких и общества, в котором они живут.

При удачном решении вопросов управления вознаграждением предпринимателя является соответствующая прибыль, которая является доходом всего общества, поскольку за счет этого дохода формируются инвестиционные средства, личные доходы предпринимателя, поступления в общественные фонды, отчисления в виде различных налогов в пользу местного или государственного бюджета.

Не вызывает сомнения тот факт, что деятельность предпринимателя по своему социально-экономическому содержанию является общественно-полезной, что выражается как в удовлетворении определенных потребностей общества в производстве соответствующих товаров, так и в росте финансовых показателей, создающих условия для расширенного производства материальных и духовных благ.

Предпринимательство можно определить как деятельность по координации и комбинации факторов производства с целью обеспечения необходимых результатов, т.е. при меньших затратах средств получать наибольшие результаты.

3.2. Издержки производства и прибыль

Прибыль - это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками в денежном выражении.

Издержки производства - это затраты предприятия на производство товара.

Издержки производства рассматриваются как особого рода экономические затраты на любые ресурсы. По сути, экономические издержки - это выплаты, которые каждая фирма обязана возместить за предоставленные ресурсы другим фирмам или домашним хозяйствам.

Оценки затрат на производство товаров, исчисление издержек производства сложны, поскольку само понятие издержек производства многогранно. Различают бухгалтерские издержки и издержки упущенных возможностей (альтернативные), экономические и трансакционные, постоянные и переменные.

Бухгалтерские издержки - это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов, другими словами, это внешние издержки

Бухгалтерские издержки производства представляют собой все денежные затраты, необходимые для производства, включая сырье, заработную плату, амортизацию, арендную плату, проценты по кредитам, налоги, торговые и административные расходы и т.п. Общую сумму бухгалтерских издержек обычно называют валовыми издержками производства.

Ценность любого ресурса, используемого в производстве товаров и услуг, выражается в денежной форме, т.е. все выплаты обязательно фиксируются в бухгалтерских документах. Вот почему такой способ оценки издержек называется бухгалтерским, а оцененные с его помощью издержки - бухгалтерскими издержками.

Основные элементы бухгалтерских издержек включают следующие статьи расходов:

- материальные затраты - оплата сырья, материалов, топлива, энергии, стоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- затраты на оплату труда - заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- отчисления на социальные нужды - отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд содействия занятости;
- амортизация - отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий;

- прочие затраты - комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые в издержки производства в соответствии с законодательством.

Разница между стоимостью продаж и бухгалтерскими издержками представляет собой бухгалтерскую прибыль.

Альтернативные издержки

Прежде чем начать предпринимательскую деятельность организатор бизнеса знакомится с конъюнктурой рынка, выясняет цены на факторы производства, изучает спрос на предполагаемый продукт своего предприятия, определяет возможные затраты, рассматривает различные варианты, выбирает предпочтительный.

В процессе функционирования предприятия потребляются различные производственные ресурсы. Между объемом выпускаемой продукции и количеством потребленных ресурсов существует зависимость, которую называют производственной функцией:

$$Q = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n),$$

где Q - максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов; $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ - затраты ресурсов: труда, капитала, земли.

Как было отмечено ранее (в теме 2), при характеристике кривой производственных возможностей все факторы производства характеризуются взаимозаменяемостью. Запасы производственных ресурсов ограничены, а некоторые из них относятся к весьма редким. Поэтому решение о начале производства одного продукта всегда связано с отказом от производства других товаров, вот почему все издержки на производство носят альтернативный характер. Если из одной ткани производят женские и мужские костюмы, то при наличии определенных запасов данной ткани увеличение выпуска женских костюмов будет означать сокращение выпуска мужских костюмов.

Итак, **альтернативные издержки** - это издержки упущенных возможностей, представляющие собой ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса.

Альтернативные издержки очень трудно представить как определенное количество рублей или долларов. Это объясняется тем, что в условиях многообразного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший способ использования имеющихся ресурсов. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель как организатор и инициатор производства. Опираясь на свою интуицию и опыт, предприниматель определяет эффект от того или иного направления применения ресурсов. При этом выручка и размер доходов от упущенных возможностей всегда является гипотетическим.

В хозяйственной деятельности на предприятиях могут использоваться и так называемые внутренние издержки, то есть затраты ресурсов, владельцем которых является сам предприниматель, но за использование которых он не платит. Например, если ваше предприятие находится на земле, которая принадлежит вам, то вы не платите арендную плату за использование земли в отличие от других предпринимателей. Вместе с тем, вы реально используете земельный ресурс, которые являются вашими внутренними ресурсами, а издержки по использованию земли представляют собой внутренние издержки.

Внутренние издержки - это сумма денежных средств, которые нужно было бы платить, если бы эти ресурсы приобретались у других производителей.

Сумма внешних и внутренних издержек представляет собой экономические издержки.

Экономическая прибыль - это разница между суммой продаж и экономическими издержками.

По своим размерам экономические издержки превышают бухгалтерские, а экономическая прибыль, соответственно, меньше бухгалтерской прибыли.

Постоянные и переменные издержки

Постоянные издержки (FC) - это затраты предприятия, не зависящие от объема производимой продукции.

К этим затратам относится арендная плата, амортизация, налог на землю, налог на собственность, затраты на теплоснабжение, связь, телефон и т.д. Независимо от объемов производства, эти суммы остаются неизменными, т.е. постоянными в рамках определенного времени. Традиционно постоянные, или фиксированные, издержки обозначают FC (от английского Fixed Cost).

Понять сущность постоянных издержек можно, если иметь в виду следующие обстоятельства. Завод может остановить свое производства, так как его продукция не пользуется спросом, шахта - не работает из-за забастовок рабочих. Но, несмотря на это, завод и шахта несут постоянные издержки, поскольку они несут определенные обязанности перед другими субъектами хозяйственной деятельности, то есть они должны выплачивать проценты по кредитам, страховые взносы, налоги на собственность, начислять заработную плату уборщикам и сторожам, платить за тепло, электроэнергию и т.п. Но этим не исчерпывается список постоянных издержек. К ним следует отнести затраты в виде амортизационных отчислений, зарплаты на содержание менеджеров, бухгалтеров, зарплаты на обучение и повышение квалификации работников и многое другое, что относится к так называемым накладным расходам. Сами накладные расходы как разновидность издержек производства представляют собой расходы на управление и хозяйственное обслуживание производства, куда в первую очередь относятся административно-управленческие расходы, расходы, связанные с реализацией продукции.

Переменные издержки (VC) - это затраты предприятия на производство продукции, зависящие от объемов производимой продукции.

К переменным издержкам относятся затраты, связанные с использованием оборотного капитала. Они включают расходы на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, выплату заработной платы производственных рабочих, транспортные расходы, разнообразные платежи и т.д. Таким образом, переменными называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от

изменения объема производства. Переменные издержки обозначаются латинскими буквами VC (от английского Variable Cost).

Сумма постоянных и переменных издержек образует полные, или валовые, издержки.

При нулевом объеме производства валовые издержки равны величине постоянных издержек. При наращивании объема производства валовые издержки увеличиваются на величину переменных издержек в соответствующей точке роста.

Существует еще один вид издержек - это так называемые операционные или трансакционные издержки. При существовании прав собственности на ресурсы эти права могут быть переданы другим лицам.

Трансакционные, или операционные, издержки - это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

Вступая в хозяйственную жизнь, предприниматель должен, как мы видели, превратить свой капитал в соответствующие факторы, необходимые для ведения производства и создания материальных благ. Капитал должен быть использован предпринимателем на приобретение всех необходимых материально-трудовых и организационных средств хозяйствования, а затраченный капитал превращается в издержки производства.

По завершении хозяйственного цикла и после реализации товара по соответствующей стоимости обнаруживается превышение полученной стоимости товара над капитальными расходами или его издержками. Эта величина стоимости, как превышение доходов над расходами, определяется как прибыль капиталиста, прибыль предпринимателя. Прибыль, соотнесенная с издержками капитала, дает в итоге такой показатель, как норма прибыли. Норма прибыли выражает степень доходности вложенного в производство капитала или степень его эффективности в применяемой сфере хозяйственной деятельности.

Норма прибыли - это отношение величины полученной прибыли к величине всего авансированного капитала.

Вопрос об источнике прибыли был и остается актуальным и спорным на протяжении нескольких столетий. Экономическая наука, прежде всего политическая экономия, уделяет этой проблеме много внимания, предлагая самые различные решения. В соответствии с трудовой теорией стоимости источником всех материальных и духовных благ является труд, поэтому и прибыль, воплощенная в этих материальных и духовных благах, создается трудом.

Вместе с тем, поскольку производство, распределение и потребление (использование) этой прибыли осуществляются в значительной степени под руководством капиталиста-предпринимателя, то и ответственность за последствия такого руководства ложатся на капитал, на капиталиста. И главное обвинение за негативные последствия функционирования капитала сводится к одному, а именно, к утверждению того, что прибылью, доходом предприятия распоряжается капиталист-предприниматель, а участие в создании этих благ остается сомнительным, поскольку он не участвует в непосредственном процессе производства товаров.

Вопрос разрешается просто, если признать, что функция согласования и управления крупным производством является объективно необходимой, то и участие бизнесмена в этой работе является таким же общественно-полезным и производительным, как и участие простого рабочего. Более того, эта функция предпринимателя-капиталиста осуществляется в рамках соответствующего правового регулирования социально-экономической ответственности бизнеса перед обществом. Этот строй рассуждений позволяет сделать вывод, что одним из источников прибыли является труд самого предпринимателя, рискующего своей собственностью. Созданный предпринимателем-капиталистом хозяйственно-производственный процесс призван обеспечить производство прибыли как общего дохода всей своей деятельности. В таком процессе участвуют все факторы производства: сам капиталист-предприниматель, привлекаемые капиталистом работники - от управляющих (менеджеров) до технических специалистов и простых рабочих, материалы, технические средства, в том числе здания и машина, информация, окружающая социальная и природная среда, в том числе земля. Все, что необходимо, все привлекается к производству товаров и услуг, содержащих в себе стоимость и прибыль.

Затраченные ресурсы на производство создают стоимость товаров, сумма

которой, выраженной и реализованной в денежной форме, называется выручкой. Выручка за минусом внешних издержек производства образует бухгалтерскую прибыль. Если же из нее вычесть еще внутренние издержки, останется так называемая экономическая прибыль.

В экономической теории выделяется еще одна разновидность прибыли, это так называемая нормальная прибыль. Нормальной прибылью считается такой ее уровень, который является достаточным для того, чтобы владельцы предприятия считали выгодным для себя продолжать свой бизнес.

Нормальная прибыль представляет собой плату за использование такого фактора производства, как предпринимательская способность.

Если владелец сам управляет фирмой, то нормальная прибыль выступает в качестве "справедливой", достаточной, чтобы осуществлять свой бизнес и получать соответствующее вознаграждение за свой труд.

Износ и амортизация

Значительную долю издержек составляют затраты, связанные с приобретением и поддержанием в рабочем состоянии таких капитальных ресурсов, как машины, оборудование, здания. Капитальные ресурсы называют также основным капиталом.

Основной капитал - это часть капитала предприятия, которая используется в течение многих производственных циклов и стоимость которых включается в издержки и в цену продукции не целиком, а по частям.

Использование в хозяйственной деятельности указанных ресурсов имеет ряд особенностей. В отличие от таких производственных ресурсов, как топливо, энергия, материалы (т.е. предметы труда), капитальные ресурсы расходуются на протяжении многих циклов производства, т.е. функционируют годами, но подвергаются постоянному износу.

Износ - это постепенная утрата капитальными благами своей ценности.

Эта утрата ценности выступает в форме двух видов износа - физического и морального.

Под **физическим износом** понимают потерю средствами труда (машинами, оборудованием длительного пользования) своих потребительских качеств, своих технико-производственных свойств.

- Физический износ, в свою очередь, выступает в двух видах:
 - первый вид - это износ средств труда в процессе непосредственной эксплуатации оборудования в ходе изготовления продукции;
 - второй вид - это разрушение средств труда под влиянием сил природы в результате бездействия: станки ржавеют и выходят из строя, здания разрушаются и приходят в негодность.

Моральный износ основного капитала - это снижение его стоимости в результате появления более эффективной техники или в результате повышения эффективности в производстве данного вида оборудования.

Моральный износ средств производства происходит тогда, когда уменьшение ценности материальных благ не связано с потерей ими потребительских качеств. Так, если год назад вы купили сотовый телефон и даже не распаковали его, сохранив абсолютно новым, то теперь цена этого телефона все равно уменьшается. Дело в том, что за это время повысилась производительность и эффективность производства данной продукции с неизбежным снижением стоимости и цены соответствующих материальных благ. Второй причиной морального износа капитальных благ является обесценивание основных средств производства вследствие появления более эффективной и более производительной техники, чем та, которая производилась ранее. Моральный износ может быть вызван снижением цен на рынке капитальных благ вследствие колебаний экономической конъюнктуры.

Главной причиной морального износа основного капитала является научно-технический прогресс, это находит свое отражение в снижении цен на капитальные ресурсы.

Физический износ в значительной степени связан с масштабами выпуска продукции. Важной задачей экономической теории и практики является определение способов возмещения капитальных затрат для последующего воспроизводства указанных ресурсов. Капитальные блага (машины, станки и т.п.), служащие более одного года, переносят свою стоимость на

производимую продукцию по мере своего износа. Поэтому издержки, связанные с износом машин, оборудования, сооружений и т.п., не могут быть возмещены после производства первой же партии продукции, как это происходит с затратами топлива, сырья, материалов. Для поддержки машин и оборудования необходимы средства на ремонт, модернизацию, замену средств труда, т.е. чтобы возмещать износ оборудования за счет амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления представляют собой денежную форму перенесенной на продукцию стоимости функционирующего основного капитала и включаются в издержки производства.

Отношение годовой суммы амортизационных отчислений к полной стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

Пример того, как производится расчет амортизационных отчислений и нормы амортизации, приводится в табл. 3.1.

Таблица 3.1. Возмещение основного капитала			
L = 3 лет	K_f^l, тыс. руб.	A, тыс. руб.	A_a
К началу 1-го года	10000	0	0
К концу 1-го года	8000	2000	2000
К концу 2-го года	6000	2000	4000
К концу 3-го года	4000	2000	6000
К концу 4-го года	2000	2000	8000
К концу 3-го года	0	2000	10000

K_f - полная стоимость основного капитала,
 K_f^l - остаточная стоимость основного капитала,
L - срок службы основного капитала,
A - амортизационные отчисления,
 A_a - амортизационный фонд,

A^I - норма амортизации.	
$A = \frac{K_f}{L}$	$A^I = \frac{A}{K_f} \times 100\%$

3.3. Производство в коротком периоде. Закон убывающей отдачи

Каждое предприятие, фирма, завод или фабрика подчиняются одному и тому же закону в своем развитии - это обеспечение надежного и стабильного развития путем наращивания производства. Однако сколько производить и сколько необходимо авансировать капитала на это развитие имеет решающее значение для получения прибыли. Величина прибыли определяется разницей между выручкой от реализации продукции и всеми издержками. И выручка, и издержки зависят от объема производства. В теоретическом и практическом отношении важно выявить зависимость между изменением издержек производства на единицу производимой продукции в зависимости от изменения объема производства.

В качестве инструмента анализа этой проблемы экономическая теория использует производственную функцию. Эта функция выражает, как раньше было указано, зависимость между объемом получаемой продукции (Q) и количеством ресурсов ($x_1, x_2, x_3 \dots x_n$).

Когда речь идет о производственной функции, то важно видеть влияние на результаты производства всех тех ресурсов, которые принимают участие в производстве соответствующего количества товаров или услуг.

Издержки, которые фирма или целая отрасль несет в процессе производства заданного объема продукции, зависят от количества всех занятых ресурсов. Так, количество многих используемых ресурсов, таких как различные виды труда, сырья, топлива, энергии и т.д., можно изменить быстро и легко. Другие ресурсы требуют большего времени для освоения в данном производстве. Например, чтобы изменить мощности металлургического или другого предприятия крупной промышленности с его машинами и оборудованием, потребуется значительный период времени. В некоторых отраслях тяжелой промышленности изменение производственных мощностей может занять несколько лет.

В связи с тем, что существуют особенности и ограничения в привлечении дополнительных ресурсов для расширения объема производства на предприятии, в экономике выделяются короткий (краткосрочный) и долгий (долгосрочный) периоды.

Короткий период представляет собой такой период, в течение которого некоторые факторы производства, в частности технология и производственные мощности, остаются неизменными, фиксированными, а все остальные факторы являются переменными.

Долгий период представляет собой такой период, в течение которого все факторы производства, в том числе и производственные мощности, являются переменными.

Производственные мощности фирмы остаются неизменными в пределах краткосрочного периода, но объем производства может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого труда, сырья и других ресурсов. Существующие производственные мощности в пределах краткого периода остаются в неизменном виде, но могут использоваться более или менее интенсивно.

Долговременный период представляет собой такой период, который связан с изменяющимися мощностями. С точки зрения действующих фирм, долговременный период - это период времени, достаточно продолжительный, чтобы изменить количество всех занятых ресурсов, включая и производительные мощности. С точки зрения отрасли, долговременный период также включает в себя достаточно времени, чтобы действующие в ней фирмы могли расформироваться и покинуть отрасль, а новые фирмы - возникнуть и вступить в отрасль.

В течение короткого периода времени фирма может соединить постоянные мощности с меняющимся объемом других используемых ресурсов. В какой зависимости в данном случае меняется объем производства при использовании различного количества ресурсов? На этот вопрос в общем виде дает ответ закон убывающей отдачи.

Закон убывающей отдачи состоит в том, что в коротком периоде, когда величина производственных мощностей является фиксированной, предельная

производительность переменного фактора будет уменьшаться, начиная с определенного уровня затрат этого переменного фактора.

Предельный продукт (производительность) переменного фактора производства, например труда, - это увеличение объема производства в результате использования дополнительной единицы данного фактора.

Закон убывающей отдачи можно представить на примере маленькой столярной мастерской по изготовлению мебели. В мастерской имеется определенное количество оборудования - токарные и строгальные станки, пилы и т.д. Если бы эта фирма ограничилась всего одним или двумя рабочими, то общий объем производства и производительность труда в расчете на одного работника оказались бы очень низкими. Этим работникам пришлось бы выполнять несколько трудовых операций, и преимущества специализации и разделения труда не могли бы быть реализованы. Кроме того, значительная часть рабочего времени терялась бы впустую при переходе рабочего от одной операции к другой, подготовке рабочего места и т.д., а машины большую часть времени просто бы бездействовали.

Мастерская была бы не укомплектована рабочими, машины недоиспользовались, а производство было бы неэффективным по причине избытка капитала по сравнению с количеством рабочей силы. Эти затруднения исчезли бы по мере увеличения количества работников. В результате таких изменений были бы исключены потери времени при переходе от одной операции к другой. Таким образом, по мере увеличения количества рабочих, способных укомплектовать свободные рабочие места, добавочный или предельный продукт, производимый каждым следующим рабочим, будет иметь тенденцию к росту вследствие увеличения эффективности производства. Однако такой процесс не может быть бесконечным. Дальнейшее увеличение количества рабочих создает проблему их избытка, то есть рабочие будут недоиспользовать свое рабочее время. В этих условиях на рабочих местах будет больше труда в пропорции к неизменной величине капитальных фондов, т.е. машин, станков и т.п. Общий объем производства начнет расти замедляющимися темпами. В этом заключается главное содержание закона убывающей отдачи средств производства (см. табл. 3.2).

Таблица 3.2. Закон убывающей отдачи			
Количество рабочих, участвующих в производстве	Общий объем роста производства (полный продукт)	Предельный продукт (предельный фактор)	Средний продукт (средняя производительность)
L	TP	MP	AP
0	0	-	
1	10	-	10
2	23	13 (23-10)	12,3 (23:2)
3	37	12 (37-23)	12,3 (37:3)
4	47	10 (47-37)	11,7 (47:4)
5	33	8 (33-47)	11,0 (33:3)
6	60	3 (60-33)	10,0 (60:6)
7	63	3 (63-60)	9,0 (63:7)
8	63	0 (36-36)	7,8 (63:8)
9	62	-1 (62-63)	6,8 (62:9)

Из таблицы видно, как с изменением численности рабочих от 1 человека до 9 меняется средняя производительность труда в расчете на 1 рабочего от 10 единиц до 6, 8 единиц производства при изменении общего объема производства от 10 до 63. При снижении объема производства до 62 единиц возникает отрицательная предельная отдача используемых трудовых ресурсов, то есть при работе 9 человек на данной фирме.

По мере присоединения все большего количества переменных ресурсов (труда) к неизменному количеству постоянных ресурсов (в данном случае речь идет о станках, машинах и т.п.), получаемый от деятельности рабочих объем производства будет сначала возрастать убывающими темпами (13, 12, 10 и т.д. единиц по табл. 3.2.), затем достигнет своего максимума (63 единицы общего объема), после чего начнет уменьшаться, снизившись до 62 единиц.

3.4. Объем производства в коротком периоде. Принцип максимизации прибыли

- Объем производства в условиях совершенной конкуренции
- Предприятия в условиях несовершенной конкуренции

Экономическая прибыль, к которой стремится каждая фирма в коротком периоде, может быть большей или меньшей в зависимости от разности между валовым доходом и валовыми издержками. Чтобы можно было определить объем производства, при котором максимизируется прибыль, необходимо сравнить данные о доходах и данные об издержках.

Существуют два дополнительных подхода (принципа) к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальную прибыль при минимальных издержках и минимальных убытках. Первый принцип предполагает сравнение валового дохода и валовых издержек; второй - это сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Каждый предприниматель, начиная свое дело, должен с самого начала иметь ответ на два следующих вопроса:

- Стоит ли заниматься производством товаров или услуг, производить ли вообще?
- Если производить, то сколько, какое количество продукции?

Ответ на эти вопросы зависит от тех условий, в которых действует фирма. Имеются в виду условия конкретного рынка: масштабы спроса, острота конкурентной борьбы, доступность экономических ресурсов. Существуют различные виды рынков, рыночных структур, но условно все их многообразие подразделяется на четыре основных типа рыночных структур: совершенная (чистая) конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия.

Один из очевидных ответов на первый вопрос, производить или нет, заключается в следующем. Производить, если доход предприятия превышает расходы, то есть если валовые издержки меньше валового дохода.

Ответив положительно на первый вопрос, для фирмы не менее важным является вопрос, сколько производить? В этом случае фирме следует производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыль или минимизирует убытки.

В течение короткого периода времени фирма может соединить постоянные мощности с изменяющимся объемом используемых ресурсов. В данном случае меняется объем затрат на единицу производимой продукции в зависимости от общего объема производства. Здесь проявляется закон убывающей отдачи, или, как его еще называют, закон убывающего предельного продукта. С определенного момента последовательное присоединение переменного ресурса к постоянному дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу присоединяемого переменного ресурса. Предельный продукт, умноженный на цену продукции, приносит фирме предельный доход.

Дополнительные издержки (MC), связанные с производством еще одной единицы продукции, называются предельными издержками.

Предельный доход (TR) представляет собой дополнительный доход, получаемый при производстве дополнительной единицы продукции.

Величина предельных издержек связана с предельной производительностью труда. Их взаимосвязь отражается в следующем правиле: предельные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции будут снижаться до тех пор, пока предельная производительность труда каждого дополнительного рабочего будет возрастать.

Вместе с тем, на определенном уровне затрат переменных издержек, то есть при производстве определенного объема продукции, вступает в действие закон убывающей отдачи. В этом случае производство дополнительной единицы продукции будет связано с возрастающими издержками, а значит, и с уменьшением прибыли предприятия. Очевидно, в этом случае нет смысла наращивать объемы производства и производить тот объем производства, который приносит максимальную прибыль.

Следует указать, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов, в данном случае речь идет о количестве рабочих, качественно однородны. То есть предполагается,

что каждый добавочный рабочий обладает такими же профессиональными знаниями, образованием, квалификацией, трудовыми навыками. Предельный продукт начинает убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество занято при той же величине имеющихся капитальных фондов.

Спрос и предложение в рыночной экономике представляют собой два важнейших фактора, влияющих на объем производства фирм, возможные издержки производства и величину полученных доходов. Поведение самой фирмы, выбор стратегии развития, размер спроса на ресурсы и величины предложения собственных товаров зависят от типа рынка, на котором она действует. Наиболее важным условием, влияющим на функционирование фирм, является степень развития на нем конкурентных отношений между товаропроизводителями.

Объем производства в условиях совершенной конкуренции

На рынке совершенной конкуренции действует множество производителей, лишенных каких-либо рычагов навязывания своей воли потребителям в форме диктата, в установлении уровня цен на свои товары и услуги.

Основной целью деятельности конкурентной фирмы является максимизация прибыли. Как было отмечено ранее, прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными издержками за период продаж:

$$\mathbf{П = TR - TC = PQ - TC,}$$

- где **П** - прибыль,
- **TR** - совокупный доход (выручка),
- **PQ** - цена, умноженная на количество произведенной продукции,
- **TC** - совокупные издержки.

Другими словами, в условиях совершенной конкуренции важнейшие решения фирмы по управлению своими делами связаны, прежде всего, с установлением оптимального объема производства, то есть такого объема производства, который приносит наибольшую прибыль.

Максимизация прибыли, в частности, происходит при условии, что цена превышает величину средних совокупных издержек ($P > ATC \min$). Максимизация прибыли подчиняется определенным правилам. Это правило заключается в том, что посредством выпуска продукции повышается прибыль только в том случае, если доход от продаж дополнительной единицы продукции превышает издержки производства данной единицы, т.е. если предельный доход (MR) больше предельных издержек (MC).

Напротив, когда издержки, связанные с выпуском еще одной единицы продукции, выше приносимого за счет ее реализации дохода ($MR < MC$), то, произведя соответствующую порцию товара, фирма лишь сокращает свою прибыль или увеличивает убытки.

Очевидно, что в этих условиях максимальная прибыль будет достигнута при том объеме производства, когда предельные издержки сравняются с предельным доходом. На рис. 3.4 кривая предельных издержек в своем возрастании пересечет кривую предельного дохода, т.е. сравняется с ней. Другими словами, прибыль растет при приближении к точке равенства предельных издержек и дохода с любой стороны. А, следовательно, максимум прибыли достигается в самой точке.



Рис. 3.4

Эту закономерность в экономической науке принято называть правилом максимизации прибыли. Согласно ему, максимизация прибыли (минимизация убытков) достигается при объеме производства, соответствующей точке равенства предельного дохода и предельных издержек. Отметим, что указанное правило справедливо не только для условий совершенной конкуренции, но и для других типов рынка.

Фирма будет максимизировать прибыль, поддерживая величину выпускаемой продукции на таком уровне, когда предельный доход будет

равен предельным издержкам при том условии, что цена продукции превышает средние совокупные издержки.

$$MR = MC (P > ATC)$$

В рыночной экономике в условиях ограниченных ресурсов их распределение осуществляется так, чтобы максимизировать удовлетворение общественных потребностей. Этой же цели благоприятствует стремление производителей товаров использовать эти ресурсы с наибольшей эффективностью. Таким образом, в микроэкономическом анализе понятие "эффективность" подразделяется на две части - это эффективность производства и эффективность распределения ресурсов. Они находятся в тесной взаимосвязи.

Обеспечение безубыточности функционирования фирмы или достижения средней прибыли, или ориентация на получение максимальной прибыли требует не только глубокого анализа текущих цен на различные факторы производства и готовую продукцию, но и управление этими ценами.

Фирмы-монополисты или предприятия на олигополистическом рынке стремятся установить цену на свои товары с таким расчетом, чтобы они обеспечивали ей желанный объем прибыли.

Такой метод ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли требует от фирмы разных вариантов установления цен, исходя из складывающейся обстановки на рынке соответствующих товаров. Все большее число фирм при определении цены товаров исходят из ощущений ценности своих товаров. Основным фактором ценообразования они считают не только издержки фирмы, а покупательское восприятие потребительских качеств продаваемого товара. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара они используют целый комплекс маркетинговых мероприятий, главными из которых являются неценовые воздействия на покупателя. К неценовым факторам, как известно, относятся качество, долговечность, модность, престижность соответствующей продукции.

Предприятия в условиях несовершенной конкуренции

В условиях несовершенной конкуренции производитель может воздействовать на рыночную цену, чего не наблюдается в условиях совершенной конкуренции.

Как же ведет себя фирма-монополист при определении цены и оптимальных размеров производства?

При несовершенной конкуренции значительная доля рынка принадлежит отдельным предпринимателям, имеет место наличие барьеров проникновения в данную отрасль со стороны других фирм, неоднородность производимой продукции, неадекватность рыночной информации. Все эти факторы в отдельности или вместе взятые нарушают рыночное равновесие и с точки зрения равенства спроса и предложения.

К примеру, единственный производитель определенной продукции или группа объединившихся фирм в состоянии поддерживать завышенные цены на соответствующую продукцию, не рискуя потерять клиента:

Одним из критериев несовершенной конкуренции является понижение цен с ростом выпуска продукции фирмы. Экономический смысл этой закономерности состоит в том, что большие объемы продукции фирма может реализовать с помощью политики снижения цены.

Другой общей закономерностью рынков несовершенной конкуренции является наличие предела роста валового дохода (TR) фирмы. Напомним, величина валового дохода равна произведению цены на объем реализованной продукции: $TR = PQ$.

Третьей общей чертой рынков несовершенной конкуренции является падение предельного дохода фирмы при снижении цены на ее продукцию. При этом предельный доход фирмы-монополии меньше цены единицы продукции (при всех уровнях производства кроме первого). В чем причина такой закономерности изменения предельного дохода можно пояснить с помощью следующего числового примера (см. табл. 3.3).

Таблица 3.3. Предельный доход фирмы в условиях несовершенной конкуренции			
Выпуск продукции Q	Цена P	Валовой доход TR	Предельный доход MR

1	10	10	10
2	9	18	8
3	8	24	6
4	7	28	4
5	6	30	2
6	3	30	0

Таблица свидетельствует о том, что, скажем, выпуская третью единицу продукции и продавая ее по более низкой цене 8 руб., фирма дополнительно за нее получит 8 руб. Однако продается не только третья единица, но и две предыдущие ($8 \times 3 = 24$), но по более низкой цене; при этом теряется доход в размере 2 руб. Таким образом, получается, что дополнительный доход равен 6 руб. при цене 8 руб. за единицу продукции.

В более общей форме можно сказать: падение предельного дохода вызвано тем, что продажа дополнительной единицы продукции по более низкой цене не только увеличивает доход на величину ее стоимости, но и сокращает его на величину удешевления всех предыдущих единиц.

Несовершенная конкуренция предполагает существование следующих видов рынков:

- рынок чистой монополии,
- рынок монополистической конкуренции,
- рынок олигополии.

Поведение чистой монополии на рынке несовершенной конкуренции характеризуется тем, что монополия может возникнуть и существовать благодаря контролю над ценами, а также благодаря использованию методов нечестной конкуренции, неэкономических приемов ведения конкурентной борьбы. Оттеснив соперников, фирма-победитель становится монополистом и поддерживает свое монопольное положение, пользуясь своими возможностями.

Имея возможность влиять на цены, монополист решает: какой доход ему нужно получить и какую цену необходимо назначить на товар, чтобы

обеспечить планируемый доход. Но это вовсе не значит, что монополист абсолютно свободен в выборе цен и объемов производства. Объем производства зависит от емкости рынка, а это, в свою очередь, влияет на возможную цену товара. В своей деятельности монополист подчиняется тому же правилу, что и конкурентный производитель. Фирма будет производить каждую дополнительную единицу, пока предельный доход от нее будет больше, чем предельные издержки.

Чистая конкуренция и чистая монополия, которую мы рассмотрели, являются, чаще всего, исключениями из правил, а на рынке, как правило, существуют монополистическая конкуренция или олигополия.

3.3. Издержки производства в долгом периоде. Эффект масштаба

В течение длительного периода времени изменения в структуре ресурсов могут происходить как на уровне отдельной фирмы, так и целой отрасли. Долгосрочный период предполагает изменение масштаба своих производственных мощностей. Изменение производственных мощностей вследствие замены старых или наращивания этих мощностей новыми за счет инвестирования капитала в обновление машин, оборудования, зданий и сооружений. Все это, так или иначе, влияет на рост масштабов производства, ведет к возникновению положительного или отрицательного эффекта масштаба производства.

Положительный эффект масштаба - это сокращение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Причиной такого снижения издержек производства на единицу выпускаемой продукции является повышение эффективности труда, который характеризуется более глубокой специализацией и разделением труда. В предыдущем разделе данной темы было отмечено, как даже в небольшой фирме, когда все рабочие закреплены за определенной производственной операцией, обеспечивается более высокая производительность труда вследствие сокращения времени на выполнение закрепленных за рабочим операций. А более высокая производительность труда сокращает затраты основного капитала на единицу продукции. Это происходит по той причине, что износ оборудования в расчете на один день, один месяц или один год,

исходя из нормы амортизации, распространяется на большее количество производимой продукции.

Многие фирмы не всегда имеют возможность воспользоваться более эффективной техникой. В свою очередь, более эффективное оборудование требует больших объемов производства. Если посмотреть на функционирование автомобилестроения, то наиболее эффективные методы производства предполагают использование дорогой и сложной техники. Эксплуатация этого оборудования может потребовать, по оценке экспертов, объема производства от 200 до 400 тыс. автомобилей в год. Только крупные производители могут позволить себе приобретение наиболее дорогого и наиболее эффективного оборудования.

Мелкие предприятия и фирмы такой возможности не имеют. В то же время крупные предприятия и крупномасштабные объемы производства имеют дополнительные возможности для производства побочной продукции, чем мелкие фирмы. Большие фабрики, например по производству мясных пищевых продуктов к основной продукции производят клей, удобрения, лекарственные препараты и ряд других продуктов из тех отходов, которые не нашли бы своей переработки в мелких предприятиях и были бы просто выброшены за ненадобностью.

Все эти условия производства при использовании дорогостоящего и совершенного оборудования требуют долгосрочного периода их использования с целью полного возмещения затрат на их приобретение. Рост разделения и специализации трудовых операций, а также утилизация отходов вносят существенный вклад в снижение издержек производства на единицу продукции. Иными словами, это можно сформулировать следующим образом: увеличение количества всех вовлеченных в массовое производство ресурсов, например на 13%, приведет к росту объема производства более чем на 13%, а также к снижению издержек на единицу изготовленной продукции.

Увеличение объема производства и расширение фирмы имеет свои границы с точки зрения достижения положительного эффекта ее функционирования. На определенном этапе расширение фирмы может привести к отрицательным экономическим последствиям и к росту издержек

производства единицы продукции, в чем и состоит отрицательный эффект масштаба.

Отрицательный эффект масштаба - это увеличение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Главная причина возникновения отрицательного эффекта масштаба связана с ростом управленческих расходов. Этот рост расходов связан с образованием новых структур по контролю, управлению производством, реализации произведенного продукта. На небольшом предприятии один старший администратор может лично принимать все важнейшие решения, касающиеся функционирования предприятия. На крупномасштабном предприятии наблюдается разрастание иерархического аппарата управления вглубь и вширь, что создает трудности обмена информацией, координации решений и бюрократической волокиты. В результате решения принимаются с опозданием, снижается эффективность работы, растут средние издержки производства. Увеличение количества всех ресурсов не ведет к пропорциональному росту отдачи, например рост ресурсов на 10% приведет к росту объема производства в меньшей степени, например на 3-6%.

Положительный или отрицательный эффекты масштаба производства имеют огромное значение в процессе преуспевания или выживания фирмы. Фирмы, сумевшие воспользоваться расширением масштабов своей деятельности, как правило, пользуются положительным эффектом массового производства. Такие фирмы в период экономических потрясений и кризисов выживают и впоследствии процветают. Те же, кому не удалось достичь необходимых масштабов, оказываются в тяжелом положении с высокими издержками, обреченные на разорение и банкротство.

Вопросы для повторения и задания

1. В чем состоят основные мотивы и функции предпринимательской деятельности?
2. Поясните основное содержание издержек производства и их разновидности по статьям расходов.
3. В чем главное отличие постоянных издержек от переменных?
4. Объясните понятия износа и амортизации оборудования и машин.
5. В чем состоит главное отличие физического и морального износа основного капитала?
6. В чем заключается основное отличие короткого и долгого периодов?

7. Как влияет рост масштаба производства на величину издержек производства?
8. Дайте определение прибыли.
9. В чем отличие экономической прибыли от бухгалтерской прибыли?
10. Назовите главное отличие бухгалтерских издержек от альтернативных.
11. Сформулируйте закон убывающей отдачи.
12. Какие из следующих изменений в составе производственных ресурсов относятся к краткосрочным, а какие - к долгосрочным? а) "Тексако" строит новую нефтеперерабатывающую установку; б) корпорация "Акме-Стил" нанимает еще 200 рабочих; в) фермер увеличивает количество применяемых на его участке удобрений; г) на фабрике фирмы "Алкоа" вводится третья рабочая смена.

ТЕМА 4. РЫНОК РЕСУРСОВ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

- 4.1. Особенности спроса на ресурсы.
 - 4.2. Рынок труда и заработная плата.
 - 4.3. Капитал как фактор производства. Ссудный процент.
 - 4.4. Земля как фактор производства. Земельная рента.
 - 4.5. Распределение доходов в рыночной экономике. Проблема неравенства.
- Вопросы для повторения и задания.

Рынок факторов производства отличается от обычного традиционного рынка, где реализуются товары для удовлетворения обычных потребностей человека, тем, что на этом рынке покупателями являются производители самых различных товаров личного и производственного назначения. Расходы, которые осуществляют в данном случае производители, выступают как доходы для продавцов ресурсов. Продавцами ресурсов выступают домашние хозяйства (см. рис. 2.9). Уровень развития общественного производства зависит от количества этих ресурсов, их рационального использования.

Рынки ресурсов играют важную роль в экономическом кругообороте. Через взаимодействие спроса и предложения они регулируют распределение имеющихся у общества ограниченных ресурсов между отдельными потребителями. На рынках ресурсов формируются издержки производства, которые определяются ценами на ресурсы. Кроме этого, на рынках ресурсов формируются доходы домашних хозяйств, которые предоставляют факторы производства на рынки ресурсов, продают их предприятиям, а в обмен получают свои доходы.

В рыночной экономике основные факторы производства - это земля, труд и капитал. Спрос на ресурсы предъявляют фирмы для производства товаров, которые потом будут проданы. Предложения исходят главным образом от агентов, владеющих землей, трудом или капиталом, то есть от домашних хозяйств. Когда фирма обеспечивает себя соответствующим фактором производства, она несет издержки, но надеется, что ее производство возрастет и ее выручка также увеличится с увеличением производства продукции. Для фирмы-производителя большое значение имеют цены на ресурсы, так как именно от них будет зависеть уровень издержек производства.

Факторы производства, экономические ресурсы подразделяются на материальные, трудовые и природные, вовлекаемые в хозяйственный оборот.

Материальные ресурсы включают средства труда и предметы труда. Среди средств труда важную роль играют орудия труда. Их эффективность и величина в

наибольшей мере влияют на рост производимых материальных благ. В свою очередь, предметы труда подразделяются на две группы:

- материалы, сырье, непосредственно извлекаемые из природы - уголь, руда, лес;
- полуфабрикаты как некое сырье, материалы, но прошедшие первичную обработку.

Составной частью экономических ресурсов являются *финансовые ресурсы*, которые представляют собой средства денежно-кредитной и бюджетной систем.

Трудовые ресурсы принципиально отличаются ото всех других видов экономических ресурсов.

Природные ресурсы становятся частью экономических ресурсов в том случае, когда они вовлекаются обществом в хозяйственный оборот.

В экономической теории рынок ресурсов рассматривается в следующей последовательности, исходя из той роли, которую выполняют в производстве различные факторы производства, а именно: рынок труда, рынок капитала, рынок земли.

4.1. Особенности спроса на ресурсы

В принципе цены на ресурсы формируются так же, как и цены на конечную продукцию, то есть под воздействием спроса и предложения факторов производства. На рынке каждого ресурса цена ресурса имеет свою специфику и выступает в особой форме.

- цена услуг труда - *это заработная плата*;
- цена услуг денежного капитала - *это ссудный процент*;
- цена услуг физического капитала - *арендная плата за капитал*;
- цена использования земли как фактора производства - *арендная плата*.

Вместе с тем есть и дополнительные особенности рынков ресурсов, которые усложняют ценообразование на этих рынках.

К ним относятся:

- ограниченность предложения многих видов ресурсов;
- сильное воздействие институциональных факторов на масштабы спроса на тот или иной ресурс;
- спрос на ресурс является производным спросом.

Многие виды ресурсов ограничены в силу того, что они не воспроизводимы. Например, качественная нефть в мире пользуется большим спросом, но ее очень мало и запасы истощаются. То же можно сказать о плодородной земле. Высококвалифицированный творческий работник также является редким ресурсом, спрос на таких работников всегда превышает предложение. В то же время предложение обычных товаров, например потребительских, всегда можно увеличить, если они пользуются спросом.

К институциональным факторам, влияющим на спрос на ресурсы, например, можно отнести государственное регулирование рынка земли, деятельность профессиональных союзов. Получить землю для ее производственного использования достаточно сложно, в том числе и потому, что государство определяет правила использования как сельскохозяйственных, так и других земельных угодий. Среди этих правил есть и налог на землю, который удорожает арендную плату за пользование землей. Профсоюзы также усложняют формирование заработной платы, в частности создавая препятствия как при приеме на работу, так и при увольнении работников. Это ведет к удорожанию рабочей силы на рынке труда.

Производный характер спроса на ресурсы проявляется в том, что спрос на ресурсы определяется и зависит от спроса на продукцию, которая производится с помощью данного ресурса. Например, спрос на ткацкие станки будет зависеть от спроса на ткань, которая производится на этих станках. Если ткань определенного вида не пользуется спросом, то можно прогнозировать предстоящее падение спроса на ткацкие станки, на которых она производится.

Важной стороной рынка ресурсов является спрос на ресурсы. Можно выделить несколько *важнейших факторов, влияющих на спрос на ресурс*, предъявляемый производителями, фирмами.

К ним относятся следующие факторы:

- цена ресурса,
- производительность ресурса,
- цена на продукцию, производимую с помощью ресурса,
- цена на другие ресурсы, их взаимозаменяемость,
- число предприятий, предъявляющих спрос на ресурс,
- ожидания потребителей ресурса,
- государственное регулирование рынка ресурса.

Цена ресурса. Влияние цены блага на величину спроса на благо в экономике называется законом спроса. Этот закон действует и на рынках ресурсов. При повышении цены фактора производства спрос на него сокращается. Это понятно, учитывая, что в теме 3 закон спроса был подробно рассмотрен. Возьмем такой фактор производства как труд. Если повышается цена труда, то есть заработная плата, то спрос на труд сокращается. И наоборот, при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. При повышении регулируемой государством минимальной заработной платы спрос на труд снижается, а размер безработицы, при прочих равных условиях, возрастает.

Производительность ресурса. Более качественный и производительный ресурс стоит дороже. Зарботная плата высококвалифицированного работника выше, чем малоквалифицированного. Земельная рента, выплачиваемая собственнику плодородной земли, выше, чем рента собственнику земли, где урожайность сельскохозяйственных культур низкая. Производительность ресурса зависит от многих факторов. Например, производительность труда работника определяется прежде всего его квалификацией, уровнем образования, его опытом. Кроме этого, большое значение для его производительности имеет техническая оснащенность труда, используемая технология производства. Чем совершеннее техника и технология, тем выше производительность труда.

Цена на продукцию, производимую с помощью ресурса. Выше уже было отмечено, что спрос на ресурс является производным спросом. Зависимость спроса на ресурс от цены продукции, производимую с помощью этого ресурса, иллюстрирует пример со спросом на ткацкие станки.

Цена на другие ресурсы, их взаимозаменяемость. В теме 3 был рассмотрен вопрос о зависимости спроса на товар от цен на товары-заменители и от цен на взаимодополняющие товары. Подобная зависимость существует и на рынках ресурсов.

Предположим, что в каком-то производстве труд и капитал способны замещать друг друга в определенной степени. Например, рыть траншеи можно и вручную, и с помощью экскаватора. Если цена на экскаваторы существенно упадет, то спрос на труд землекопов сократится, так как ручной труд будет постепенно вытесняться машинным трудом.

Число предприятий, предъявляющих спрос на ресурс. Чем больше предприятий в отрасли, производящей определенную продукцию, тем выше будет спрос на ресурсы, которые используются при производстве этой продукции.

Ожидания потребителей ресурса могут быть связаны с прогнозами спроса на производимую продукцию, с предстоящим изменением цен на ресурсы. Если, например, в связи с ухудшением политической обстановки на Ближнем Востоке ожидается рост цен на нефть, то спрос на нефть, а также на нефтепродукты будет повышаться. Потребители нефти, естественно, будут осуществлять дополнительные текущие закупки и увеличивать запасы нефти.

Государственное регулирование рынка ресурса. Любой налог на ресурс ведет к повышению цен на ресурс, что при прочих равных условиях может привести к снижению спроса на этот ресурс. Другой пример с государственным регулированием цен на ресурсы. Если государство повышает потолок цен на определенный ресурс, например на нефтепродукты, как это имеет место в России, то такое изменение может привести к сокращению спроса на нефтепродукты со стороны производителей, использующих нефтепродукты в производстве.

В микроэкономике рынков факторов производства важной экономической проблемой является вопрос об оптимальных размерах спроса на ресурс со стороны отдельной фирмы. Предположим, что предприятие наращивает объемы производства и для этого нанимает дополнительное число работников. Сколько работников нужно нанять? Ответ на этот вопрос дает *правило спроса на ресурс*, формулируемое в экономической теории.

Для того чтобы ввести это правило в более понятной форме, сделаем несколько упрощений в наших рассуждениях:

- предположим, что объем производства на предприятии в коротком периоде зависит только от увеличения затрат труда, от увеличения количества работников (L);
- капитал и земля, то есть производственные мощности предприятия, являются неизменными, фиксированными;
- фиксированной является и цена продукта (P), например 500 руб. за единицу выпуска;
- цена дополнительной единицы ресурса (P_L) также не меняется, она равна заработной плате дополнительного работника (w), $P_L = w$. Предположим, что $w = 300$ руб. в день;
- имеет место совершенная конкуренция, где отдельная фирма, меняя объем производства, не влияет на рыночную цену производимого продукта.

Представим себе предприятие, производящее определенную продукцию, которое наращивает объемы производства и для этого нанимает дополнительных работников. Данные о деятельности предприятия, в частности о числе занятых, приводятся в табл. 4.1.

Таблица 4.1. Спрос на ресурс и объем производства в условиях совершенной конкуренции					
Число занятых	Выпуск продукции	Предельная производительность труда	Предельная доходность труда (руб.)	Предельные издержки на ресурс в денежном выражении (зарплата) (руб.)	Изменение прибыли (руб.)
L	Q	MP_L	$MRP_L = P_L \times P$	$MRC_L = P_L = w$	$MRP_L - MRC_L$
0	0				
1	0,8	0,8	400	300	100
2	1,8	1,0	500	300	200
3	3,1	1,3	450	300	350
4	4,3	1,2	600	300	300
5	5,4	1,1	550	300	250
6	6,3	0,9	450	300	150
7	7,0	0,7	350	300	50
8	7,5	0,5	250	300	-50
9	7,8	0,3	150	300	-150

Большинство показателей в таблице знакомы по предыдущим разделам экономики, кроме предельной доходности труда (MRP_L - Marginal Revenue Product) и предельных издержек на ресурс в денежном выражении (MRC_L - Marginal Resource Cost).

Предельная доходность ресурса (MRP), или предельная производительность ресурса в денежном выражении, - это прирост объема дохода в результате использования дополнительной единицы ресурса.

Предельная доходность представляет собой произведение предельной производительности на цену произведенной продукции ($MP \times P$). В нашем примере предельная доходность труда (MRP_L) получена путем умножения дополнительной продукции, произведенной дополнительным рабочим, на цену продукции, равной 500 руб. Предельная доходность труда сначала увеличивается, а затем снижается. Такое поведение предельной доходности фактора производства в коротком периоде объясняется действием закона убывающей отдачи, рассмотренного нами в предыдущей теме учебника.

Предельные издержки на ресурс в денежном выражении (MRC) представляют собой прирост издержек в денежном выражении в результате использования дополнительной единицы ресурса.

В нашем примере предельные издержки на ресурс в денежном выражении - это заработная плата дополнительного рабочего, или, что то же самое, цена единицы ресурса, равная 300 руб.

Как будет изменяться спрос фирмы на рабочую силу? Очевидно, он будет увеличиваться до тех пор, пока предельная доходность труда не сравняется с предельными издержками по найму рабочей силы в денежном выражении, которые представляют собой цену труда, то есть заработную плату рабочего

$$MRP_L = MRC_L = P_L = w.$$

В общем виде это правило спроса на ресурс можно сформулировать следующим образом.

Фирма будет увеличивать спрос на ресурс до тех пор, пока предельная доходность ресурса (MRP) не сравняется с предельными издержками на ресурс в денежном выражении (MRC), представляющими собой цену единицы ресурса

$$MRP = MRC = P.$$

Это выражение похоже на правило максимизации прибыли ($MR = MC$). Но если раньше в теории оптимального объема производства мы рассматривали максимизацию прибыли с точки зрения расширения масштабов производства, то в теории рынков ресурсов мы рассмотрели максимизацию прибыли с точки зрения закупок дополнительных ресурсов.

4.2. Рынок труда и заработная плата

Рынок труда

В XX в. рынок труда претерпел глубокие структурные изменения. Если до этого времени на него распространялись общие характеристики экономической жизни, когда предприниматели в частном порядке диктовали свои условия оплаты рабочих, то затем этот рынок постепенно становился полем взаимодействия отдельных групп рабочих и предпринимателей, а также сферой постоянного государственного вмешательства через требования соответствующих законодательных актов, регулирующих продолжительность рабочего дня, минимальную оплату и т.д.

Анализ спроса и предложения на рынке труда позволяет выяснить, как определяются конкретные уровни заработной платы. Конкурентный рынок труда предполагает наличие большого числа фирм-покупателей рабочей силы, с одной стороны, и многочисленных рабочих разной квалификации, способных работать на этих фирмах, с другой стороны. Рыночный спрос на данном рынке будет определяться совокупным спросом всех фирм, а предложение - совокупным предложением всех рабочих, ищущих работу.

В свою очередь, все предложение рабочей силы на рынке труда можно подразделить на так называемые неконкурирующие группы. Различия в профессии, квалификации, уровне образования и т.д. разделяют людей на разные группы, и в поисках работы эти группы практически не конкурируют друг с другом. Степень оплаты труда каждой группы различна в зависимости от способностей человека, от содержания той работы, которую он способен удовлетворительно выполнять. Фактически имеет место дифференциация оплаты труда в зависимости от качества рабочей силы. Различия в качестве рабочей силы объективно обусловлены не только природными способностями человека, но и теми материальными и другими затратами на приобретение соответствующих знаний для выполнения соответствующей работы, которые имеют место в процессе приобретения соответствующей профессии.

Сама рабочая сила в рыночной экономике приобретает также форму человеческого капитала.

Человеческий капитал представляет собой оценку потенциальной способности индивидуума приносить доход; он включает в себя врожденные способности и таланты, а также полученное образование, приобретенную квалификацию, накопленный опыт.

В действительности все вложения или действия, развивающие способности человека, повышающие его квалификацию, становятся объективной основой

повышения производительности его труда и эффективности производства, а значит, и основой для получения большего дохода.

Затраты индивидуума и общества, направленные на развитие его способностей к труду, главным образом на повышение уровня образования и квалификации, улучшение физического и нравственного здоровья, представляют собой инвестиции в человеческий капитал.

Инвестиции в человеческий капитал выступают, прежде всего, в трех видах:

- *инвестиции в образование.* Этот вид инвестиций является наиболее значительным, так как он закладывает основу будущего развития и совершенствования знаний человека, дает ему определенную профессию и квалификацию, делает рабочую силу более эффективной;

- *инвестиции в здравоохранение.* Затраты на здоровье - это главным образом затраты на профилактику заболеваемости, позволяющие увеличить работоспособность рабочего, удлинить его жизнь, повысить производительность его труда;

- *инвестиции в мобильность.* Расходы на мобильность, способность человека к передвижению в поисках работы, позволяют человеку лучше ориентироваться в оценке состояния рынка труда, предприимчиво и активно осуществлять поиск работы, отвечающей его способностям, осуществлять попытки проявить себя в смежных видах работы, повысить свою квалификацию.

- Инвестиции в человеческий капитал выгодны как обществу, так и отдельному работнику.

С точки зрения общества, более квалифицированный рабочий при соответствующей высокой организации труда дает обществу большую массу производимых материальных благ и величину валового национального продукта.

С позиции предпринимателя, такой труд обеспечивает меньший объем переменных и постоянных издержек производства и большую прибыль.

Для отдельного человека рост профессионализма и квалификации создают дополнительные условия для реализации собственных способностей в трудовой и общественной деятельности.

Кроме перечисленного, для отдельного работника вложение средств в его развитие создает благоприятные условия для получения более высоких доходов и повышения качества его жизни.

Все это говорит о том, что инвестирование в человеческий капитал не только выгодно, но и необходимо в условиях прогрессивного развития науки,

техники, когда знания и сама наука превращаются в важнейший элемент социально-экономического развития общества.

Сам *труд* как целесообразная и общественно-полезная деятельность человека является формой реализации его способностей к соответствующей общественно-значимой деятельности. Вот это (физическая и интеллектуальная) *способность человека* к производству материальных или духовных благ стала предметом купли и продажи на рынке труда. В данном случае речь идет о такой экономической категории, как рабочая сила, которая принимает форму товара. На рынке труда объектом купли-продажи непосредственно выступает собственно труд, рабочая сила, которая представляет собой совокупность способностей к труду.

Главная особенность этого рынка труда состоит в том, что в качестве собственников рабочей силы и ее потенциальных продавцов выступает значительная часть населения страны. В странах с развитой рыночной экономикой более 90% всей рабочей силы составляют наемные работники.

Функционирование рынка труда характеризуется своими специфическими особенностями. Качественную и количественную характеристику рынка труда наиболее полно можно характеризовать *структурой занятости населения*, в частности распределение работающих по отраслям и профессионально-квалификационными признакам. В докапиталистическую эпоху основная часть населения работала в сельском хозяйстве, в эпоху развитого капитализма большая часть населения была занята в промышленности, а начиная с 50-х гг. XX в., наблюдается тенденция быстрого роста занятости рабочих и служащих в сфере услуг. Основной причиной изменений в структуре рабочей силы является научно-технический прогресс.

Можно отметить следующие главные изменения в структуре занятости:

- сокращение занятости в сельском хозяйстве;
- рост численности занятых в сфере нематериального производства и услуг;
- увеличение занятости в наукоемких отраслях экономики (медико-биологической и аэрокосмической промышленности, производство вычислительной техники, средств связи, электронных компонентов) в связи с развитием телекоммуникационных и информационных технологий;
- рост числа работников умственного труда за счет уменьшения числа работников физического труда;

- общий рост образовательного уровня и квалификации экономически активного населения.

За время проведения экономических реформ в нашей стране произошли значительные сдвиги в структуре занятости в России. За последнее десятилетие наблюдалось снижение доли занятости рабочих в промышленности (включая строительство) с 41,7 до 34,2% и рост доли сферы услуг с 44,0 до 50,9%. Отчасти этот сдвиг обусловлен изменениями в сфере услуг и торговле, кредитно-финансовой, информационной деятельности предприятий и учреждений. И, несмотря на эти изменения, структура занятости рабочей силы в народном хозяйстве еще далека от оптимальных пропорций между сельским хозяйством, промышленностью и сферой услуг.

Заработная плата и ее формы

Доходы от собственной трудовой деятельности в экономически развитых странах составляют примерно 70-80% национального дохода. Остальная часть распределяется в виде ренты, ссудного процента и прибыли.

В рыночной экономике рынок труда входит в состав общего рынка факторов производства, на котором и формируется уровень цены за этот фактор или ресурс производства. Экономическая теория должна дать ответ на вопрос, в чем сущность товара "рабочая сила", чем определяется величина цены этого товара, в какой форме реализуется эта цена.

Как было отмечено в предыдущем разделе темы, под рабочей силой понимается способность человека к труду. Именно эту способность в конечном счете покупает и оплачивает собственник средств производства, являющийся покупателем товара рабочая сила. Речь идет о договоре, согласно которому рабочий предоставляет работодателю свои услуги по выполнению определенной работы в соответствии со способностями рабочего, а работодатель обязуется оплатить эти услуги. Сделка между рабочим и работодателем оформляется в виде договора о найме, этот договор имеет юридическую силу в любом цивилизованном обществе.

Заработная плата представляет собой доход в денежной форме, получаемой наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги.

Ее также определяют как цену производственного ресурса, название которого - "труд". Заработная плата как цена труда формируется на рынке труда

под воздействием факторов спроса и предложения рабочей силы. В ситуации, когда спрос на труд равен предложению труда, устанавливается *равновесный уровень заработной платы* (см. рис. 4.1). Если же предложение рабочей силы превышает спрос на нее, то возникает безработица.



Рис. 4.1

Зарботная плата представляет собой основной источник доходов трудящегося населения. Она подразделяется на номинальную и реальную.

Номинальная заработная плата представляет собой сумму денег, получаемую за выполнение некоторой трудовой услуги.

Реальная заработная плата выражается в том количестве товаров и услуг, которые можно приобрести на деньги, полученные рабочим в качестве номинальной заработной платы.

При росте цен на товары и услуги, которыми пользуется наемный работник, реальное количество купленных материальных и нематериальных благ будет меньше. Поэтому в условиях инфляции при неизменной заработной плате реальные доходы работника будут снижаться.

Для рыночной экономики характерна значительная *дифференциация уровней заработной платы*.

- Различный уровень оплаты труда определяется рядом факторов, среди которых следует выделить такие, как:
 - профессионально-квалификационные характеристики труда;
 - природные способности человека (умственные и физические);
 - уровень его подготовки и квалификации,
 - степень мобильности рабочей силы,
 - готовность человека постоянно учиться и повышать свою квалификацию.

В настоящее время в России наблюдается заметная дифференциация заработной платы между бюджетным и частным сектором. Наиболее высокие уровни заработной платы отмечаются в нефтегазовом секторе, а наиболее низкие

- в текстильной и машиностроительной промышленности.

Дифференциация заработной платы иногда имеет совершенно другую природу. Речь идет о дискриминации в оплате труда по возрасту, полу, национальности, цвету кожи работника. Например, несмотря на законодательный запрет дискриминации, за один и тот же труд женщинам часто платят меньше, чем мужчинам. Наконец, существуют значительные различия в заработной плате по странам, в зависимости от уровня развития экономики различных стран.

Сама заработная плата, кроме качественной и количественной характеристик, принимает различные формы. Заработная плата выступает в двух основных формах: повременной и сдельной.

Повременная заработная плата - это денежная оплата труда наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени в соответствующих единицах измерения (час, день, неделя, месяц, год).

Сдельная заработная плата - это тоже денежная оплата труда наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества произведенной им продукции.

Каждая из вышеназванных форм заработной платы имеет свои положительные и отрицательные стороны. При повременной форме заработной платы интенсивность труда зависит от сознательности работника, и проанализировать качество его труда сложно. В свою очередь, сдельная заработная плата способствует интенсификации труда (больше выработает, больше получит!). Данная форма заработной платы способствует сокращению издержек по надзору. Сдельная форма заработной платы, как правило, неприемлема при сложных, длительных, комплексных работах. На практике действуют чаще всего смешанные системы заработной платы, включающие как элементы сдельной, так и повременной заработной платы.

4.3. Капитал как фактор производства. Ссудный процент

Капитал как особый фактор производства объединяет любые материальные и денежные ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия. Поэтому его буквальное обозначение ("капитал", то есть "главный") соответствует его содержанию и функциям. Капитал - это станки, здания, сооружения, инструменты, сырье, которые соединяются между собой и встраиваются в определенную систему социально-экономических и организационно-технических

отношений, целью развития которых является производство благ и получение прибыли.

Капитал предприятия и его структура

Капиталом предприятия называется стоимостная (денежная) оценка всего принадлежащего ему имущества.

Это означает, что в величину капитала фирмы помимо стоимости машин, оборудования, сооружений и т.д. включаются: стоимость принадлежащих предприятию других факторов производства (земля, патенты, торговая марка и т.п.). Величину капитала фирмы дополняют имеющиеся у нее денежные средства и их финансовые активы, которые могут быть в любой момент использованы для пополнения любого фактора производства.

Различные элементы капитала в процессе производства товаров и услуг ведут себя по-разному. Если взять, например, такую часть капитала, как сырье, материалы, то их участие в создании новых товаров скоротечно, то есть если они поступают в процесс переработки, они тут же меняют свою форму: из материала они превращаются в готовое изделие. В это же время машина, участвовавшая в превращении сырья, материалов в готовые изделия, остается прежней и в последующем повторяющемся цикле производства остается той же машиной, и так на протяжении длительного времени.

В этой связи капитал фирмы, предприятия делится на:

- оборотный - первая часть капитала, в которую входят сырье, материалы и аналогичные им другие элементы капитала;
- и основной - вторая часть капитала, в которую входят машины, оборудование, здания, сооружения.

К оборотному капиталу относятся все оборотные активы предприятия, а именно: сырье, материалы, топливо, электроэнергия, полуфабрикаты, денежные средства предприятия, используемые на оплату труда. Стоимость оборотного капитала, участвующего в создании товара, формирует будущую цену продукта и после его реализации вновь возвращается на предприятие, чтобы снова быть использованной.

Основной капитал, являясь главной составной частью имущества любой фирмы, всегда выступает в такой материальной форме, как здания, сооружения, постройки, машины, станки, оборудование, транспортные средства, всем тем, с помощью чего осуществляются многочисленные циклы производства. В нашей стране основной капитал принято также называть основными фондами. Когда

речь идет об оборотном и основном капитале на передний план в характеристике особенностей указанных частей капитала фирмы выступает критерий времени.

Основной капитал в отличие от оборотного не только функционирует более продолжительное время, но и имеет высокую стоимость. Это создает в рамках предприятия соответствующие финансовые проблемы, связанные с обновлением и приобретением основных фондов. Поскольку стоимость основных фондов переносится на вновь создаваемый продукт по частям и длительное время в количествах, равных износу соответствующего оборудования в виде амортизационных отчислений, то проблема инвестиций в новое оборудование является особым и сложным вопросом развития производства. Эта сложность выражается в том, что разного рода новые капиталовложения могут осуществляться или за счет внутренних накоплений (экономии средств), или за счет внешних заимствований.

Важной особенностью оборотного капитала является то, что его элементы легко трансформируются в денежные средства, быстро и без особого труда меняют свою товарную форму на денежную - и обратно. На деньги закупаются сырье, материалы и другие компоненты оборотного капитала для последующей переработки и изготовления готовой продукции, после продажи которой на предприятие вновь возвращаются деньги.

Денежный эквивалент оборотного капитала называется *оборотными средствами* фирмы. Постоянное наличие достаточного объема оборотных средств является одним из важнейших показателей успешного ведения текущего бизнеса. Без оборотных средств невозможна дальнейшая закупка сырья, материалов, электроэнергии и других элементов оборотного капитала. С наличием достаточного объема оборотных средств связана и финансовая устойчивость предприятия. Стабильно работающие предприятия постоянно держат значительную часть денежных средств в банке. Это позволяет им осуществлять текущие закупки и платежи (собственные оборотные средства). Если же таковых недостает, то они, имея открытые кредитные линии в банках, приобретают необходимые средства путем получения кредита (заемные оборотные средства).

В нашей стране в период проведения экономической реформы значительное количество фирм испытывают острый недостаток собственных оборотных средств. Если в 1993 г. доля собственных оборотных средств во всех оборотных средствах составляла 11,5%, то в 1996 г. эта доля достигала

отрицательной величины - 1,1%. Иными словами, собственных оборотных средств у предпринимателей не было. Нужно было занимать деньги в банке и приобретать соответствующий объем оборотного капитала. Происхождение такого опасного для денежного функционирования предприятия связано, с одной стороны, с недостатками в движении оборотных средств в плановой экономике, с другой, этот недостаток обусловлен кризисным состоянием всего народного хозяйства. В этот период цены на сырье и полуфабрикаты росли значительно быстрее, чем на готовую продукцию. Это приводило к тому, что, продав свою продукцию, российские предприятия получают меньше денежных средств, чем необходимо для закупки сырья. Постепенно все это вело к "проеданию" собственных денежных средств.

Нехватка оборотных денежных средств является, в свою очередь, одной из причин такого явления в российской экономике, как неплатежи.

Инвестиции. Ссудный процент

Как было сказано ранее, организация любого производства невозможна без соответствующих капиталовложений в сооружения, здания, оборудование, машины и т.д. Дальнейшая работа, функционирование этих частей капитала требует постоянного обновления, ремонта, восстановления действующего основного капитала. В дальнейшем предприятие должно заменять действующий основной капитал, а также расширять его, если растет спрос на производимую продукцию. Другими словами, предприятие должно осуществлять инвестиции в основной капитал.

Инвестиции - это затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов.

Чтобы принять разумное решение о покупке соответствующего оборудования или строительства новой очереди завода, фирме необходимо сравнить прошлые и настоящие затраты, а также планируемые затраты с возможной отдачей от вложенного капитала. Принципиальное значение имеет глубокий анализ соотношения будущих затрат и доходов, связанных с капиталовложениями в основной капитал.

Например, подсчитано, что инвестиции в научно-исследовательские опытные и конструкторские разработки (НИОКР) в размере 1 млрд. долл. окупают себя только в случае последующей продажи на рынке продукции, выпущенной благодаря этим научно-исследовательским разработкам, на сумму 14 млрд. долл.

в течение 10 лет. Все это говорит о том, что первоначальные инвестиции являются долгосрочными и не приносят быстрой прибыли.

Разные предприятия, заводы, фирмы при одних и тех же капиталовложениях в производство имеют различную величину прибыли и различный уровень рентабельности, - норму прибыли на вложенный капитал, то есть одинаковые инвестиции в основной капитал могут дать различные результаты. В этой связи большое значение имеет экономическое обоснование инвестиционного проекта, то есть сопоставление расходов на инвестиции и возможной отдачи от инвестиций.

Инвестиции представляют собой важнейший хозяйственный акт. Без инвестиций нет ни хозяйственного процесса, ни движения капитала. Инвестиции сами по себе не являются самоцелью, они лишь средство в получении дохода на инвестиции. Инвестиции должны непременно окупаться с прибылью, причем, наибольшей прибылью - таков закон экономической хозяйственной деятельности, то есть инвестиции должны быть экономически эффективными. Инвестирование должно быть хорошо рассчитано, удачно спроектировано. И чтобы это стало реальностью, надо рассчитать сроки и степень окупаемости инвестиций. При расчете сроков и степени окупаемости инвестиций главным препятствием является рост цен на факторы производства, в том числе и на основной капитал. Для расчета конкретных инвестиций важно сделать оценку конкретного инвестиционного климата, учтя при этом многие обстоятельства, такие как инфляция, налогообложение, наличие конкурентов, монополистов, качество рынка труда, политическую обстановку.

Для финансирования инвестиций фирмы либо используют свою прибыль, либо обращаются на рынок денежного капитала за кредитами. Большинство предприятий для финансирования инвестиций берут займы деньги в банке. За пользование заемным денежным капиталом они платят ссудный процент.

Ссудный процент представляет собой плату за использование денежного капитала, другими словами, это цена денежного капитала.

Ставка (норма) процента рассчитывается как отношение величины заемного денежного капитала к величине ссудного процента, выраженное в процентах.

Процент как экономическая категория отражает отношения между кредитором денежных средств и получателем этих средств. Такие отношения предполагают не только передачу одним лицом другому денежных средств, но и

условия их получения. Эти условия предполагают обязательность возвращения полученных в долг денег, возвращение в назначенное время и вознаграждение за используемый кредит, размер этого вознаграждения в долях процента от суммы кредита.

В более широком понимании, процент представляет собой доход, получаемый кредитором за предоставляемый клиенту денежный капитал. Процент - это плата за кредит. Процент как плата за кредит является частным случаем дохода от использования соответствующего фактора производства, такого фактора, как капитал в денежной форме.

Теоретически важным вопросом является вопрос об источнике процента. Каково происхождение этой формы дохода? На этот вопрос экономическая теория дает разные ответы. Существует несколько теоретических подходов, объясняющих источники образования процента.

К основным подходам можно отнести следующие:

- марксистский подход, основой которого является теория прибавочной стоимости;
- трактовка процента в рамках теории чистой производительности капитала;
- психологический подход к понятию процента как составляющей части теории предельной полезности.

Марксистский подход. Согласно марксистскому пониманию сущности капитала, возрастание его стоимости происходит исключительно за счет эксплуатации рабочего капиталистом. Именно прирост стоимости капитала за счет прибавочной стоимости представляет собой неоплаченный труд наемных работников и составляет источник образования процента. Сам же процент не представляет собой всю величину прибавочной стоимости, а только часть ее.

Трактовка процента в рамках теории чистой производительности капитала. Практически предприниматель берет капитал в ссуду для осуществления производственной деятельности. Полученная им прибыль затем делится на две части. Одна часть этой прибыли присваивается предпринимателем и называется предпринимательским доходом. Вторая часть прибыли, полученной от заемного капитала, принимает форму процента, и должна быть отдана кредитору как плата за пользование предоставленным капиталом. Уровень процента определяется соотношением спроса на заемный капитал и его предложением.

В трактовке сущности процента иную точку зрения мы находим у американского экономиста И. Фишера. По его мнению, процент возникает в результате обмена суммы текущих благ на большую сумму будущих благ. В результате производительного использования капитала, роста эффективности его применения происходит расширение выпуска конечного продукта, а чаще всего и рост его качества. Все это в комплексе обеспечивает получение дополнительной прибыли, часть которой и составляет процент. Другими словами, затраты ресурсов, в том числе за счет заемных средств, компенсируются значительно большей отдачей от использования ресурсов в ходе производства, осуществляемого на более высокой технологической и организационной основе, с использованием последних достижений НТП. Эту разницу и называют, согласно данной концепции, чистой производительностью капитала и количественно измеряют уровнем процента.

Психологический подход. Концепция процента как платы за воздержание основывается на общей теории предельной полезности (австрийская школа). Смысл этой точки зрения сводится к тому, что процент возникает в результате психологического предпочтения времени. Человек оценивает текущие блага всегда выше, чем аналогичные блага в будущем. Это побуждает людей удовлетворять сиюминутные потребности или желания человека с помощью привлечения дополнительных ресурсов за счет их разумного распределения в использовании для удовлетворения своих потребностей. Это, в свою очередь, побуждает человека к поиску дополнительных доходов или брать деньги в долг и платить за это определенную цену в виде процента.

Отношение суммы денег, которая будет возвращена, в денежной сумме, полученной в заем, образует ставку процента.

4.4. Земля как фактор производства. Земельная рента

Земля как фактор производства

К числу факторов производства относится и земля. Это третий основной фактор производства после труда и капитала.

- земля как фактор производства рассматривается в двух смыслах.
 - в первом, узком, смысле под землей понимают непосредственно земельные участки. Первостепенное значение в данном случае придается месту нахождения участка, его площади и качеству земли;

- в *широком* понимании этого слова земля означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы, находящиеся в недрах земли и на ее поверхности. Так, в горнорудной промышленности или в морском и речном пространстве, при строительстве гидроэлектростанций или хранилищ различных материальных ценностей земля ценна не столько площадью как таковой, сколько теми ресурсами, которые с ней связаны.

Земля - бесценный дар природы не только потому, что в ней находятся все ресурсы, которыми пользуется все человечество, но это еще и сфера обитания всего живого и в том числе самого человека. Естественным фундаментом природных ресурсов являются планетарные природные условия. К ним относятся географическое положение и рельеф местности, строение недр, климат, тепло планеты и солнечное излучение, водные и морские акватории. Все эти и другие природные ресурсы и условия создают возможность соответствующей деятельности людей по мере освоения этих природных условий.

Сами природные ресурсы представляют собой совокупность природных условий, которые могут использоваться в процессе создания материальных и духовных благ.

- Природные ресурсы делятся на:
 - реальные;
 - потенциальные;
 - возобновляемые;
 - невозобновляемые.

Реальными природными ресурсами считаются те ресурсы (газ, нефть, руда), которые уже разведаны и используются в производстве.

К потенциальным ресурсам относятся прогнозируемые, но не используемые в настоящее время. Реальные природные ресурсы непосредственно влияют на величину национального богатства, уровень жизни населения, эффективность функционирования экономики всей страны.

Природные ресурсы можно классифицировать по другому признаку, по признаку их возобновляемости и невозобновляемости.

Возобновляемые природные ресурсы - это ресурсы, которые по мере их расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека. В качестве примера можно указать на круговорот воды в природе, поддержание в прежнем виде природной среды, растительного и животного мира. Используя сегодня энергию воды в реках, мы уверены в том, что

завтра этот ресурс энергетики вновь будет возобновлен и вновь будет использован. Плодородие почвы, которое истощается при интенсивном ее использовании в производстве или сельскохозяйственной деятельности, тоже может быть восстановлено, благодаря внесению в почву соответствующих удобрений, и так во всех подобных случаях.

К *невозобновимым природным ресурсам* относятся ресурсы, которые после полного их истощения восстановить невозможно. Сюда, в первую очередь, следует отнести все полезные ископаемые. Однажды использованные запасы железной руды, нефти, газа и т.п. никогда не возобновятся, поскольку и газ, и нефть, и другие полезные ископаемые формировались в течение миллионов и миллионов лет при определенных геологических условиях в прошлом. К тому же каждая частица невозобновляемых ресурсов, используемых в производстве, сокращает остаточную величину соответствующих запасов. Однако многие из невозобновляемых ресурсов могут быть заменимыми. *Заменимые природные ресурсы* - это ресурсы, которые можно заменить иными. При этом такие заменители могут быть даже экономически более выгодными.

Ресурсы, возобновляемые и невозобновляемые, поступающие на рынок, характеризуются специфической системой ценообразования.

Невозобновляемые ресурсы всегда обладают высокой общественной значимостью и ценностью. Собственники этих ресурсов, регулируя объемы их поступления на рынок, оказывают заметное воздействие на общеэкономическую ситуацию в стране. Специфика данного вида природных ресурсов в том, что в отличие от использования всех других ресурсов, используемых для производства товаров с целью получения определенной выгоды, для собственника данных ресурсов одинаково выгодно может быть и использование, и неиспользование этих ресурсов в течение определенного времени. Может быть даже, что неиспользование их обеспечит большую выгоду, имея в виду возможность роста цен на рассматриваемые ресурсы в будущем. Консервация ресурсов оставляет продавцу шанс реализовать невозобновляемые ресурсы в будущем с большей экономической выгодой, поскольку в силу истощения месторождений стоимость единицы ресурса будет возрастать. Роль невозобновляемых ресурсов в современной экономике имеет особое значение и будет возрастать с каждым годом.

Природные ресурсы и экономика России

Роль и значение природных ресурсов в российской экономике характеризуются следующими обстоятельствами. Россия принадлежит к числу богатейших стран по своим природным ресурсам, как возобновляемым, так и невозобновляемым. Достаточно указать на то, что территория страны имеет более 1700 млн. га, водные ресурсы, запасы полезных ископаемых (нефть, газ, руды цветных и черных металлов и др.) создают богатые потенциальные условия для развития экономики. Однако в силу разного рода причин в условиях переходного периода от плановой к рыночной экономике в российской экономике повысилась доля сырьевых отраслей и снизилась доля обрабатывающей промышленности. За счет развития сырьевых отраслей производства страна на данном этапе решает большинство социально-экономических проблем развития. Такая тенденция, надо полагать, носит временный характер.

Если ресурсное богатство нашей страны и его вовлечение в хозяйственный оборот обеспечивает экономический рост, то механизм и законодательная, правовая база соответствующей практики не обеспечивают нужную и необходимую эффективность использования этих ресурсов в соответствии с возможностями, которые предоставляет рыночная экономика. Речь идет в данном случае о реализации конституционного положения о праве частной собственности на землю, законах об использовании недр земли и т.п.

Удельный вес топливно-энергетических ресурсов, куда относится производство нефти, газа и др., составляет 46,1% в общем объеме экспорта в конце 90-х гг. Если же взять все статьи сырьевого экспорта, то более 75% экспорта России приходилось на прямой и косвенный экспорт невозобновляемых ресурсов, т.е. наша страна на мировом рынке выступает почти исключительно в качестве поставщика сырья и полуфабрикатов. Продажа сырья и полуфабрикатов на международном рынке стала главной целью добычи и первичной переработки сырья, а внутреннее потребление этих ресурсов отступило на второй план.

- Однако данное положение дел не следует рассматривать только с негативной стороны:
 - с одной стороны, добывающие отрасли, в первую очередь топливно-энергетический комплекс (ТЭК), служат своеобразным средством, ослабляющим экономический кризис в стране, смягчающим общее падение производства. Коль скоро есть спрос на данный вид товара, объемы такого производства растут, сохраняются рабочие места, рабочие получают заработную плату, а предприятия получают прибыль, что обеспечивает стране поступления в государственный

бюджет необходимых средств для осуществления текущей социально-экономической политики страны;

- с другой стороны, чрезмерная ориентация на вывоз сырья приводит к нарастанию экономической зависимости от состояния мирового рынка, цен на важнейшие сырьевые ресурсы, порождает опасность растраты невозобновляемых ресурсов.

Земельная рента. Цена земли

В условиях рыночной экономики земля как фактор производства может принадлежать одному субъекту рыночных отношений, а производственным пользователем ее является другое лицо. Собственник земли за определенную плату передает права на использование земли в коммерческих целях арендатору, который производит и реализует полученную продукцию. Из полученной выручки он расплачивается с землевладельцем.

Экономические отношения между собственником земли и арендатором по поводу использования земли в экономической теории называются рентными отношениями.

Земельная рента - плата собственнику земли за пользование землей, зависящая от плодородия и местоположения земельных участков; ***земельная рента*** включается в арендную плату.

Земельная рента выступает в нескольких формах. ***Дифференциальная земельная рента*** является наиболее распространенной в практике экономических отношений в аграрном секторе. Существуют два вида дифференциальной ренты.

Дифференциальная рента I. Во всех странах в хозяйственный оборот вовлечены различные по плодородию и местоположению участки земли. Издержки производства единицы продукции на лучших землях ниже, чем на худших. Поэтому арендаторы лучших участков земли получают дополнительную прибыль. Этот дополнительный доход, получаемый в результате более высокой производительности труда на более плодородном участке земли, передается арендатором собственнику земли в виде дифференциальной ренты I. Эта рента возникает в результате различий в плодородии земельных участков.

Существует также дифференциальная рента I по местоположению. Она вызвана различным удалением обрабатываемых участков земли от рынков сбыта, железнодорожных станций, портов. Величина прибыли определяется экономией не только транспортных расходов, но и расходов, входящих в состав издержек производства: доставка семян, минеральных удобрений, машин, оборудования и

др.

Дифференциальная рента II, в отличие от дифференциальной ренты I, связана не с естественным плодородием и удачным расположением участка, а с дополнительными вложениями капитала в улучшение качества земли, что ведет к росту производительности труда на соответствующих участках арендуемых фермерами-предпринимателями со всеми теми последствиями, которые наблюдались при рассмотрении дифференциальной ренты I, то есть возникновении прибыли на участках, где были использованы дополнительные капиталовложения. Поскольку дифференциальная рента является результатом инициативных действий арендатора по инвестированию дополнительного количества капитала в сельское хозяйство, то и возникающая дифференциальная рента присваивается арендатором.

Любая разновидность земельной ренты выступает в форме арендной платы арендатора землевладельцу.

Арендная плата представляет собой общую плату за пользование землей, выплачиваемую арендатором землевладельцу, она включает в себя земельную ренту, амортизацию основного капитала землевладельца, процент за использование физического капитала землевладельца.

Экономической основой арендной платы является рента. Вместе с тем количественно рента и арендная плата различаются. Арендная плата является суммарной величиной выплат за передачу в аренду конкретного земельного участка. Участок обычно сдается вместе с находящимися на нем постройками, оборудованием и даже инвентарем. Плата за эти компоненты должна рассматриваться как процент за пользование фактором капитала, а не землей. Арендная плата выступает как рыночная цена передачи права пользования землей и оказывает решающее влияние на объем спроса и предложения на землю.

На рынке земельных участков осуществляются не только арендные отношения, но и происходит купля-продажа земли в собственность.

Цена земли непосредственно связана с той величиной арендной платы, которую она обеспечивает землевладельцу. Главной частью этой платы является земельная рента.

Цена земли представляет собой капитализированную земельную ренту, эта цена определяется величиной земельной ренты и нормой ссудного процента.

При продаже земли владелец желает получить суммарную величину всех будущих арендных платежей. И это возможно, если сумма денег, полученная за проданную землю, будучи положенной в банк, будет приносить доход, равный прежней сумме доходов, получаемой в виде арендной платы. Иначе говоря, цена земли должна быть капитализированной земельной рентой, то есть капиталом, приносящим соответствующий доход владельцу соответствующего участка земли, выставленного на продажу. Таким образом, цена земли определяется величиной дохода в виде арендной платы и нормы ссудного процента. Количественно цена земли определяется следующей формулой:

$$\text{цена земли} = \frac{\text{арендная плата}}{\text{ссудный процент}} \times 100\%.$$

Поясним это примером. Если участок земли приносил 10 тыс. руб. арендной платы, а банковский процент равен 4% годовых, тогда цена земли будет определена на основе следующего расчета: $10 \text{ тыс.} \times 100\% / 4\% = 250 \text{ тыс. руб.}$

4.5. Распределение доходов в рыночной экономике. Проблема неравенства

Формирование и распределение доходов в условиях рынка строятся на том, что каждый собственник факторов производства получает свой доход в зависимости от спроса на предлагаемый ресурс и предложения этого ресурса на рынке.

Собственники рабочей силы, участвующие в производственной деятельности, получают доходы в зависимости от качества и количества выполненной работы. Собственники средств производства и денежного капитала получают доход в зависимости от величины собственности в денежном выражении и условий ее реализации. Эти формы доходов представляют собой прибыль и процент. Владелец земли получает доход в форме арендной платы за предоставляемую арендатору землю для соответствующего использования. В основе распределения доходов в рыночной экономике лежит распределение, диктуемое собственностью на средства производства и рабочую силу.

Формирование и распределение доходов в рыночной экономике происходит при непосредственном участии государства, которое практически во всех экономически развитых странах осуществляет государственное регулирование этими процессами. Государство берет на себя ответственность обеспечения

права человека на определенный стандарт благополучия в данном обществе и социальную защиту каждого члена общества. В этом случае в обществе проводится социальная политика.

Социальная политика - это политика регулирования социально-экономических условий жизни общества, направленная на поддержание отношения справедливости в обществе, регулирование отношений между отдельными социальными группами, обеспечение условий повышения уровня жизни всех членов общества.

Все это достигается посредством совершенствования распределительных отношений производимых в обществе материальных и духовных благ.

Функциональное распределение характеризует распределение между факторами производства, прежде всего между трудом и капиталом. Под доходом каждого фактора понимается доля его участия в произведенном продукте и произведенной прибыли. Предположим, что земля является элементом капитала, и в производстве участвуют только два фактора - труд и капитал. Доходы, созданные в результате использования капитала и труда, получают конкретные люди, так как именно они являются основными поставщиками факторов производства - труда и капитала. Для оценки уровня и динамики получаемого дохода используют показатели номинального и реального дохода. *Номинальный доход* - это количество денег, полученное в определенный период отдельным лицом. Если из этого дохода вычесть налоги и обязательные платежи, то мы получим располагаемый доход, который будет использован на потребление и накопление. *Реальный доход* - это то количество товаров и услуг, которое можно купить по действующим ценам на располагаемый доход в определенный период времени.

Номинальный доход формируется в основном из трудовых доходов, доходов от капитала и *трансфертных платежей*, то есть различных выплат из общественных фондов потребления. К ним относятся пенсионный фонд, фонды социального страхования и социальной защиты, выплаты по безработице, выплаты пособий и пр.

Трансфертные платежи - различные безвозмездные выплаты населению из общественных фондов, в частности пенсии, стипендии, различные социальные пособия.

Увеличение доли трудовых доходов - это основной стимул к активной, предприимчивой жизнедеятельности индивида. Налоговая политика тоже может

стимулировать активную трудовую деятельность, если ставки налогообложения будут оптимально невысокими.

Полученный доход определяет уровень благосостояния, или уровень жизни отдельного индивида. Для сравнения уровня жизни отдельных групп населения используют такие показатели, как средний доход и прожиточный минимум. Неравенство в распределении доходов ведет к неравенству в уровне жизни. И это неравенство увеличивается особенно быстро при переходе нашей страны к рыночной экономике. В России треть населения имеет доход ниже прожиточного минимума, в том числе 10% этой категории населения получают доход в 2 раза меньше, чем прожиточный минимум. Произошло расслоение общества: разрыв в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных увеличивался и достиг 10-кратного разрыва.

Проблема бедности существует не только в нашей стране, но и в других странах, поскольку неравномерность в распределении доходов порождается дифференциацией населения по квалификации и доступу к высококвалифицированной работе и рядом других причин.

Решение комплекса вопросов по социальной защите населения рассматривается в рамках реализации следующих принципов.

Во-первых, государственная социальная защита должна быть гарантирована любому гражданину страны во всех принимаемых юридических законах социально-экономической направленности. Это создает определенную стабильность положения каждого человека, если такая политика не носит разовый характер.

Во-вторых, социальная защита предполагает дифференцированный подход к различным категориям граждан. Меры по социальной защите инвалидов и здоровых трудоспособных людей не могут быть одними и теми же, они должны быть различны. Если первым необходима социальная защита и полное обеспечение, то вторым государство должно гарантировать возможность использовать свои способности в трудовой деятельности.

В-третьих, в целях своевременной реакции на изменения экономической конъюнктуры в стране необходимы меры предупреждающего характера. Особенно это относится к индексации доходов населения в периоды роста инфляции. Источниками средств социальной защиты предусматривается использование государственного бюджета, средств работодателя и других средств из благотворительных фондов.

Вопросы для повторения и задания

1. В чем главные особенности формирования спроса на ресурс?
2. В чем заключается главное содержание заработной платы?
3. Назовите основные формы заработной платы.
4. Какую роль играет капитал как фактор производства?
5. Какова структура капитала предприятия?
6. Дайте характеристику особенностей оборотного и основного капитала.
7. Какую роль играет земля как фактор производства?
8. Перечислите основные критерии классификации природных ресурсов.
9. В чем отличие дифференциальной ренты I от дифференциальной ренты II?
10. Расскажите о главных отличиях ренты и арендной платы.
11. Что имеют в виду, когда говорят о земле как о факторе "земля" в широком и узком смысле?
12. Назовите основные формы доходов от использования факторов производства.
13. В чем состоят причины неравенства в распределении доходов?
14. Как можно избежать увеличения неравенства в распределении доходов?

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- 9.1. Валютный курс и валютный рынок
 - 9.2. Платежный баланс
 - 9.3. Международная валютная система
 - 9.4. Экономическая интеграция
- Вопросы для повторения и задания

9.1. ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Валютой является любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной национальной денежной единице и используемое в международных расчетах. Это банкноты, казначейские билеты, денежные средства на банковских счетах, а также чеки, векселя, аккредитивы и другие платежные средства.

Виды валют. Различаются валюты национальные, иностранные, региональные и международные. Кроме этого, выделяют резервную валюту и свободно конвертируемую валюту (СКВ), используется термин твердая валюта.

Национальная валюта - это законное платежное средство на территории выпускающих ее стран.

Иностранная валюта - платежное средство других стран, законно или незаконно используемое на территории данной страны.

Региональная валюта - это валюта Европейского союза - евро.

Международной валютой считаются специальные права заимствования (СДР) Международного валютного фонда.

Резервной является валюта, в которой страны держат свои ликвидные международные резервные активы.

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) - это широко используемая валюта для осуществления платежей по международным сделкам, она свободно покупается-продается на главных валютных рынках (доллар, фунт, франк, марка, иена).

Твердая валюта означает стабильный валютный курс.

Конвертируемость валюты предполагает свободный обмен национальной валюты на иностранную и использование ее в сделках с реальными и финансовыми активами.

Конвертируемость может быть ограниченной, т.е. только по текущим операциям или по операциям с капиталом. Конвертируемость может быть свободной - это означает снятие всяких ограничений на конвертируемость валюты

по всем операциям.

Конвертируемость валюты по текущим операциям означает отсутствие ограничений на платежи и трансферты по текущим международным операциям, связанным с торговлей товарами, услугами, межгосударственными переводами доходов и трансфертов.

Ограничения могут выражаться по следующим направлениям:

- обязательное авансирование импортных платежей для получения в банке иностранной валюты;
- распределение валюты между импортерами;
- требование обязательной продажи валюты центральному банку.

Страны-члены Международного валютного фонда (МВФ) обязуются устранить все ограничения на международные платежи по валютным операциям. Большинство стран, в том числе Россия, Украина, ввели конвертируемость по текущим операциям.

Конвертируемость валюты по капитальным операциям означает отсутствие ограничений на платежи и трансферты по международным операциям, связанным с движением капитала, а именно прямых и портфельных инвестиций, займов, кредитов и др.

Ограничения по капитальным операциям выражаются в следующем:

- в недопущении иностранного капитала в определенные отрасли экономики;
- в требовании об обязательной репатриации прибыли;
- в обязательстве сдавать или продавать валюту;
- в запрете на покупку резидентами иностранных ценных бумаг.

МВФ разрешает ограничения крупным заемщикам, чтобы предотвратить бегство капитала. Более 100 стран имеют неконвертируемую валюту по капитальным операциям.

Существует определенная очередность введения конвертируемости валюты: сначала вводится конвертируемость по текущим операциям, затем по капитальным. **Внутренняя конвертируемость** означает возможность расплачиваться иностранной валютой внутри страны, т.е. параллельное хождение валюты. Использование иностранной валюты, например доллара, в качестве средства обращения, единицы расчета и сбережения называется **долларизацией**. Уровень долларизации определяется долей иностранной валюты, пересчитанной в национальную валюту по официальному валютному

курсу и находящейся в денежном обращении данной страны. **Внешняя конвертируемость** означает право резидента совершать операции с иностранной валютой с нерезидентами.

Валютный курс

Соотношение обмена денежных единиц двух стран или цена одной валюты, выраженная в другой валюте или корзине валют, которая устанавливается законодательным порядком или рынком, называется **валютным курсом**.

Реальный валютный курс или **паритет покупательной способности** валюты отличается от официального валютного курса. Например, паритет покупательной способности рубля к доллару можно рассчитать, сопоставив стоимость гамбургера или стоимость набора одних и тех же товаров в Нью-Йорке и в Москве. Паритет покупательной способности рубля будет значительно выше его валютного курса - 60-70 руб. за 1 долл.

Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной денежной единице называется **валютной котировкой**.

Курс национальной денежной единицы (рубля) может быть установлен в форме прямой котировки 1 долл. = 30 руб. или в обратной котировке - 1 руб. = 3,3 цент.

В основе формирования валютного курса, то есть важнейшими факторами, влияющими на валютный курс, являются:

- покупательная способность валюты,
- уровень инфляция,
- изменения процентных ставок,
- состояние платежного баланса,
- денежно-кредитная политика центрального банка,
- масштабы официальных резервов.

На практике используются различные виды валютных курсов.

В частности, это может быть **валютный курс покупателя** или продавца. Валютный курс покупателя - это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную валюту. **Валютный курс продавца** - это курс, по которому банк продает иностранную валюту за национальную валюту. Разница между курсом покупателя и продавца называется **маржой**, она покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Валютный курс может быть фиксированным или плавающим (рыночным). Валютный курс национальной валюты может фиксироваться по отношению к

американскому доллару, французскому франку, немецкой марке и т.п. Фиксируются, как правило, завышенные курсы национальных валют, которые в рыночных условиях будут снижаться. Поддержание **фиксированного валютного курса** требует интервенций (вмешательства) центрального банка, отвечающего за валютный курс. Интервенции центрального банка предполагают скупку национальной валюты (продажу долларов), если курс снижается ниже установленного уровня; или продажу национальной валюты, если курс становится выше установленного уровня.

Большинство стран имеют **плавающие валютные курсы**, которые устанавливаются спросом и предложением. Во многих странах плавание не является абсолютно свободным, оно регулируется центральными банками, так же как и фиксированные валютные курсы, т.е. посредством валютной интервенции ЦБ. Например, ЦБ РФ оказывает воздействие на валютный курс рубля, продавая или покупая рубли за доллары.

Валютные курсы различаются по видам платежных документов, которые являются объектом обмена. Различают курс телеграфного перевода, курс чеков, курс банкнот (курс меняльных контор).

Кросс-курс представляет собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс. Например, курс доллара к иене, установленный Центральным банком РФ.

Валютные курсы дифференцируются в зависимости от вида валютных сделок. Различаются курсы наличных (кассовых) сделок (спот), при которых валюта поставляется немедленно (в течение 2 рабочих дней), и курсы срочных сделок (форвардных), при которых реальная поставка валюты осуществляется через четко определенный период времени.

Курс "спот" - это базовый курс валютного рынка. По нему осуществляется регулирование текущих торговых и неторговых операций. Форвардный курс устанавливается участником валютной сделки, которая реально будет осуществлена через определенный период времени на фиксированную дату.

Валютный рынок

Платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на валютных рынках.

Валютным рынком является рынок, на котором отдельные лица, частные фирмы и банки, а также государственные учреждения покупают или продают иностранную валюту.

Для любой валюты, например для американского доллара, валютный рынок складывается из всех международных финансовых центров (таких, как Лондон, Нью-Йорк, Париж, Цюрих, Сингапур, Гонконг, Токио и др.), где доллар продается и покупается за другую валюту. Эти различные финансовые центры объединены между собой всеми видами связи и находятся в постоянном контакте друг и другом, образуя таким образом единый международный валютный рынок.

Инструменты валютного рынка - это банковские переводы и акцепты, аккредитивы, чеки, векселя и депозитные сертификаты.

Основной товар валютного рынка - любое финансовое требование, обозначенное в иностранной валюте. В США сюда относятся ценные бумаги в иностранной валюте, выпущенные заемщиками других стран; например, облигации правительства Германии в марках; переводные векселя (тратты), подлежащие оплате в фунтах стерлингов; валюта, выпущенная правительством Франции; акции нидерландской корпорации и т.п.

С точки зрения рыночного механизма, **продажа-покупка валюты** - это обмен валюты одной страны на валюту другой страны. Купля-продажа валюты принимает различные формы. Преобладают операции с валютными депозитами до востребования. **Депозиты до востребования** - это средства, которые используются в торговле между банками, работающими на валютном рынке. Банковские дилеры хранят бессрочные вклады в иностранной валюте в банках-корреспондентах, расположенных в финансовых центрах, где эта валюта является внутренней. Валютный рынок состоит из множества национальных валютных рынков, которые в определенной степени представляют собой взаимосвязанную систему.

Участников сделок на валютном рынке можно разделить на четыре уровня.

Низший или первый уровень - туристы, экспортеры, инвесторы; они непосредственно используют или предлагают валюту.

Второй уровень - банки-дилеры и другие коммерческие банки, выступающие в роли расчетных палат между теми, кто использует и зарабатывает валюту.

Третий - валютные брокеры, при посредничестве которых коммерческие банки страны выравнивают поступления и расходы иностранной валюты между собой. Это так называемый межбанковский или оптовый рынок.

Четвертый уровень - это центральные банки страны, которые действуют как покупатели или продавцы в последней инстанции, когда общие доходы и расходы страны не равны. В этом случае центральный банк продает валюту из официальных резервов или покупает.

Центральное звено международного валютного рынка - это коммерческие банки, поскольку почти каждая международная сделка предполагает дебетование и кредитование счетов коммерческих банков в различных финансовых центрах. Таким образом, большинство сделок с валютами предполагает обмен банковскими депозитами, деноминированными в разных валютах.

Чтобы удовлетворить потребности своих клиентов, главным образом корпораций, банки выходят на международный валютный рынок. Банки могут действовать через валютных брокеров, если хотят совершать сделки анонимно. Большая часть деятельности на международном валютном рынке приходится на торговлю валютами между банками.

Валютные курсы - это фактически оптовые межбанковские курсы для сделок не менее чем 1 млн. долл., которые банки запрашивают друг у друга. Розничные курсы, доступные корпоративным клиентам, менее благоприятны; разница между курсами составляет компенсацию в пользу банка.

Спрос и предложение на валютном рынке формируется в результате столкновения денежных требований и обязательств, выраженных в различных валютах, опосредствующих международный обмен товарами, услугами, капиталами, технологиями. Например, российский экспортер, продавший в ФРГ нефть за доллары, меняет их (продает) на рубли, тем самым он формирует спрос на рубли и предложение долларов. Напротив, немецкий импортер будет предлагать на валютном рынке немецкие марки за доллары для оплаты контракта.

Важнейшей функцией валютных рынков является трансферт (перевод) средств из одной страны и валюты в другую страну и валюту. Валютный рынок представляет собой с институциональной точки зрения множество крупных коммерческих банков и других финансовых учреждений, связанных друг с другом международными расчетными отношениями. Дилер банка-покупателя связывается с дилером банка-продавца и заключает сделку. Подтверждающие сделку документы отсылаются позже, а проводка по банковским счетам осуществляется, как правило, в течение двух рабочих дней.

Такая форма организации торговли валютой называется **межбанковским валютным рынком**. Подавляющая часть валютных операций проводится в безналичной форме, т.е. по текущим и срочным банковским счетам. На торговлю банкнотами и обмен наличных денег приходится незначительная часть валютного рынка. Современные средства коммуникаций позволяют торговать валютой круглые сутки, за исключением выходных дней. Ежедневный мировой оборот валютного рынка составляет более 2 трлн. долл

В развитых странах 65% валютных операций приходится на межбанковские операции. 35% валютных операций приходится на обслуживание клиентов; из них 14% - на обслуживание нефинансовых старых клиентов (торговые и промышленные компании), 21% - на обслуживание инвестиционных компаний и фондов, страховых компаний, пенсионных фондов, брокерских компаний и венчурных фондов, которые считаются новыми клиентами. Новые клиенты осуществляют валютные операции, связанные с покупкой-продажей ценных бумаг, деноминированных в разных валютах.

Торговля валютой осуществляется посредством различных валютных операций. Наиболее распространены **операции "spot"**. Это кассовая сделка с немедленной поставкой валюты, она используется также для страхования валютного курса, проведения спекулятивных операций. Купля-продажа валюты на условиях ее поставки банками-контрагентами осуществляется на второй рабочий день со дня заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения. Эти операции широко применяются для внешнеторговых расчетов и составляют около 60% от общего объема межбанковского рынка (65% валютных операций).

Валюта торгуется и по срочным сделкам, в том числе к ним относятся форварды, опционы, свопы.

Форвардные сделки заключаются в межбанковской торговле иностранной валютой. Это соглашение между двумя сторонами о продаже-покупке валюты по зафиксированному курсу с поставкой через 1-6-12 мес. Форвардный курс складывается из курса spot на момент заключения сделки и надбавки или скидки. Контракт не стандартизирован, заключается вне биржи, ответственность за его выполнение лежит на партнерах по сделке. При заключении форвардной сделки следует учитывать кредитные риски.

Валютные опционы - это контракт, дающий право на покупку-продажу валюты по фиксированной цене до определенной даты (американский) или на

определенную дату (европейский). Валютные опционы оформляются через Клиринговую палату. Цена опционного контракта - премия. Валютные опционы по стандартным контрактам торгуются на биржах. В финансовых центрах торгуются нестандартные валютные опционы; внебиржевой рынок оценивается в 100 млрд. долл. в месяц.

Свопы бывают процентные и валютные. Операция своп означает обмен двух валют и обратный обмен в согласованную дату; 70% свопов имеют срок до одной недели. Возможен обмен ссуды с плавающей ставкой на фиксированную ставку. Валютный своп - это комбинация сделок спот и форвард.

По субъектам, оперирующим с валютой, валютный рынок подразделяется на рынки межбанковский (прямой и брокерский), клиентский и биржевой.

На межбанковском валютном рынке выделяются три сегмента по срочности валютных операций:

- а) 65% оборота валюты приходится на спот-рынок или рынок с немедленной поставкой валюты;
- б) форвардный рынок или срочный - 10% валютных операций;
- в) 25% от всех валютных операций приходится на своп-рынок, сочетающий операции по купле-продаже валюты на условиях "спот" и "форвард".

Торговля валютой ведется во многих финансовых центрах - в Лондоне (крупнейший), Нью-Йорке, Токио, Франкфурте, Сингапуре. Мировой объем торговли валютой огромный: в 1989 г. он составил 500 млрд. долл. в день, в 1992 г. - 1 трлн. долл. в день; в конце 90-х гг. - 2 трлн. долл. в день.

Между финансовыми центрами постоянно поддерживается прямая связь. Интеграция финансовых центров обеспечивает поддержание почти одинаковых котировок, что исключает возможность арбитража, т.е. покупки валюты по более низкой и ее продажи по более высокой цене. Операции обычно совершаются через доллар. Например, голландский гульден продается за доллар и потом покупается австрийская валюта.

9.2 ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Понятие и структура платежного баланса

Платежный баланс - это статистический отчет о внешнеэкономической деятельности страны за определенный период (за 1 год); соотношение платежей и поступлений денежных средств в страну по всем внешнеэкономическим операциями, совершенным за определенный период времени.

Он показывает положение страны в системе мирохозяйственных связей, ее сильные и слабые стороны, т.е. на чем страна зарабатывает валюту и имеет положительный баланс, по каким операциям или статьям платежного баланса страна имеет дефицит.

Платежный баланс отражает масштабы и итоги внешнеэкономической деятельности страны, которые учитываются правительством при разработке и осуществлении экономической политики. Полная схема платежного баланса, рекомендуемая МВФ, содержит 112 статей, укрупненная схема содержит 7 блоков (групп), которые можно разбить на три части.

Таким образом, **структуру платежного баланса** в несколько упрощенном виде можно представить следующим образом:

- I. Текущий платежный баланс или баланс текущих операций.
- II. Баланс движения капиталов (ввоз-вывоз капитала).
- III. Официальные резервы страны.

I. Статьи текущего платежного баланса являются основными; сальдо этих статей характеризует страну как чистого экспортера или импортера капитала. Остальные статьи считаются балансирующими, т.е. они регулируют сальдо текущего платежного баланса. Хроническое положительное сальдо текущего платежного баланса, как правило, свидетельствует о заниженном валютном курсе национальной валюты, который при плавающем (рыночном) режиме будет дорожать (ревальвироваться).

Напротив, хронический дефицит текущего платежного баланса является показателем завышенного обменного курса национальной валюты, которая будет дешеветь (девальвироваться), если ее не будут поддерживать законодательно или интервенциями центрального банка, который будет скупать национальную валюту за доллары или иную свободно конвертируемую валюту.

Первая статья текущего платежного баланса - это доходы от экспорта товаров и платежи по импорту товаров, выраженные в ценах "фоб", т.е. без учета стоимости страхования и транспортировки в отличие от таможенной статистики, которая показывает импорт в ценах "сиф", включающих страхование и фрахт.

Другие статьи текущего платежного баланса - это платежи и поступления от предоставления и получения различных услуг.

Сюда входят:

- платежи-поступления по транспорту, страхованию, связи, деловым поездкам, туризм, научно-технический обмен (патенты, лицензии, роялти и др.), лизинг (долгосрочная аренда оборудования, машин и пр.);

- доходы от государственного и частного, краткосрочного и долгосрочного капитала, вывезенного за рубеж, и платежи по иностранному капиталу, инвестированному в том или ином виде в экономику данной страны. Эта статья показывает приток-отток не самих капиталов, а доходов-расходов по капиталу - движение процентов, дивидендов, прибыли; сюда включаются и реинвестированные доходы, которые не репатрируются;

- в текущий платежный баланс включаются также государственные административные, военные и иные расходы за рубежом, включая содержание посольств и других представительств, военных баз на чужих территориях; ведение военных операций, в частности по борьбе с терроризмом; безвозвратная и льготная помощь иностранным государствам (военная, техническая, продовольственная и другая), взносы в международные организации; другие односторонние переводы: государственные пенсии, частные денежные переводы иностранных рабочих, специалистов.

Сальдо текущего платежного баланса может быть отрицательным (дефицитным) или положительным. Хронический дефицит текущего платежного баланса обычно влияет на обменный курс национальной валюты в сторону его понижения. Понижение валютного курса выгодно национальным экспортерам товаров, т.к. они получают ценовое преимущество на рынке, а заработанная иностранная валюта обменивается на национальную валюту по высокому курсу. Низкий валютный курс невыгоден импортерам, т.к. импортные товары дорожают на внутреннем рынке и их сбыт сокращается.

Напротив, хронический актив (профицит) текущего платежного баланса вызовет повышение валютного курса национальной валюты, что крайне нежелательно для экспортеров, т.к. их товары и услуги подорожают на внешних рынках, а валюта будет обмениваться на национальную валюту по низкому курсу. Высокий валютный курс будет стимулировать вывоз капитала и импорт товаров.

Дефицит обязательно должен быть покрыт либо из официальных резервов, либо путем привлечения иностранного капитала из частных или официальных источников. Покрытие отрицательного сальдо иностранными заемными ресурсами (кредитами, займами) образует внешнюю задолженность (внешние долги). Страны заимствуют из внешних источников не только на покрытие

дефицита платежного баланса, но и на внутренние нужды: на пополнение государственного бюджета, проведение экономических реформ и т.д. Развитые страны, более половины развивающихся стран и некоторые страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) являются состоятельными должниками, т.е. они своевременно погашают свои долговые обязательства.

II. Баланс движения капиталов показывает движение долгосрочного и краткосрочного капитала.

Он включает следующие статьи:

1. "Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал". В эту статью включаются:

- а) прямые и портфельные инвестиции;
- б) прочий долгосрочный капитал, в том числе:
 - долгосрочные государственные и частные банковские займы;
 - выплату (получение) основной части долга по ранее полученным (предоставленным) займам;
 - подписку на облигации международных банков и финансовых организаций.

2. "Краткосрочный капитал". Эта статья отражает движение инвестиций сроком до одного года, преимущественно движение краткосрочных государственных ценных бумаг и обязательств, банковских депозитов и межбанковской задолженности, краткосрочных займов.

3. Статья "ошибки и пропуски" включает также контрабанду и нелегальную утечку капитала.

III. Официальные резервы включают:

- 1) иностранные валютные активы;
- 2) государственный золотой запас в миллионах унций;
- 3) специальные права заимствования (СПЗ);
- 4) резервную позицию в МВФ;
- 5) прочие требования.

Официальные резервы выполняют важную функцию, особенно в странах с неконвертируемой валютой и не являющихся первоклассными заемщиками. Они повышают доверие к платежеспособности страны, служат средством поддержания валютного курса. Совокупность официальных резервов всех стран мира образует **международную ликвидность**. Золото **демонетизировано**, т.е.

оно не является валютой, им нельзя расплачиваться, оно не обладает высокой ликвидностью, его нелегко обратить в наличные деньги; тем не менее все страны, и прежде всего развитые страны, держат золото в качестве официального резерва.

9.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Международная валютная система - это международный валютный порядок или режим, представляющий собой совокупность правил, обычаев, инструментов, ликвидных возможностей для осуществления международных расчетов (платежей).

Международные валютные системы можно классифицировать по типу валютных курсов или по международным резервам.

Если использовать классификацию по типу валютных курсов, то в мире функционировали международные валютные системы с фиксированными и плавающими (управляемыми и свободными) валютными курсами.

При использовании классификации по виду используемых резервов существовали:

- золотой стандарт, когда золото представляло собой единственный международный резерв;
- золотовалютный стандарт;
- чисто валютный (долларовый) стандарт без всякой связи с золотом.

Типологию валютных систем можно объединить различными способами. Например, золотой стандарт представляет собой систему фиксированных валютных курсов. Однако система фиксированного валютного курса может существовать и вне связи с золотым содержанием. При фиксированном валютном курсе резервы могут состоять из той или иной национальной валюты, например доллара США, который не обменивается на золото. Управляемый плавающий валютный курс может сочетаться либо с золотовалютным стандартом, либо с одной иностранной валютой, используемой в качестве резервной.

Золотой стандарт

Впервые золотой стандарт был введен в Англии в 1816 г., затем он начал действовать в США с 1837 г., в Германии - с 1875 г. Во Франции действовал золотосеребряный стандарт с 1803 г., а с 1878 г. - золотой. В России рубль стал золотым в 1895-1897 гг. Эпоха всеобщего золотого стандарта - это 1880-1914 гг., когда большинство стран мира приняли режим золотого стандарта. Золотой

стандарт - это система фиксированных валютных курсов по отношению к золоту, которое выступает в качестве единственного международного резервного актива. В период между двумя мировыми войнами в 1920-е гг. действовали гибкие валютные курсы; во второй половине 1920-х гг. некоторые страны вернулись к золотому стандарту, который продержался недолго и был отменен во время Великой депрессии (кризиса) 1929-1933 гг.

Золотой стандарт - это международная валютная система, основанная на официальном закреплении странами золотого содержания в единице национальной валюты с обязательством центральных банков свободно покупать и продавать национальную валюту в обмен на золото.

Каждая страна, принявшая систему золотого стандарта, устанавливала золотое содержание своей национальной валюты и потенциально была готова покупать или продавать любое количество золота по этой цене. Количество бумажных денег, таким образом, зависело от золотого содержания национальной денежной единицы и официального золотого запаса страны.

Валютные курсы были фиксированными, поскольку стоимость одной денежной единицы страны в золоте фиксировалась. Это называлось золотомонетным паритетом. При золотом стандарте валютные курсы могли колебаться выше или ниже золотомонетного паритета незначительно, так как пределы колебаний (золотые точки) определялись стоимостью транспортировки количества золота, содержавшегося в одной денежной единице между двумя валютными центрами. Перевозка золота в размере 1 долл. из Нью-Йорка в Лондон стоила 3 цента. Таким образом, валютный курс доллара по отношению к фунту стерлингов мог быть выше или ниже на 3 цента.

Например, было установлено, что 1 фунт стерлингов = 113,0016 г золота (1 гран = 0,0648 г); 1 долл. = 23,22 гранов золота; 1 фунт стерлингов = 113,0016 г; $23,22 \text{ г} = 4,87 \text{ долл.}$ Пределы колебаний валютного курса доллара по отношению к фунту стерлингов 3 цента. Доллар может снизиться по отношению к фунту до 1 ф. ст. = 4,90 долл. (золотая точка экспорта) или подняться до 1 ф. ст. = 4,84 долл. (золотая точка импорта); пределы колебаний доллара (между двумя золотыми точками) - 4,84 - 4,90.

Валютный курс определялся спросом и предложением внутри золотых точек. Выход валютного курса за пределы золотых точек предотвращался переливом золота. Если валютный курс снижался ниже золотой точки (в нашем примере ниже 4,90 долл. за 1 ф. ст.), то происходил отток золота из Нью-Йорка в Лондон, где

можно дешевле купить английские фунты за золото. И, наоборот, если курс доллара по отношению к фунту стерлингов превышал 4,84 долл. = 1 ф. ст., то начинался приток золота в США.

Иными словами, в условиях золотого стандарта, приток-отток золота уравнивал валютные курсы и платежные балансы. Механизм регулирования при золотом стандарте представлял собой по сути механизм уравнивания платежных балансов посредством потоков золота. При золотом стандарте денежная масса состояла из золота и из бумажных денег, которые обменивались на золото. Следовательно, объем денежной массы будет сокращаться в дефицитной стране с отрицательным платежным балансом и увеличиваться в профицитной стране с активным сальдо платежного баланса.

При отрицательном сальдо платежного баланса золото уходило из страны в счет покрытия дефицита. В этом случае денег становилось меньше на сумму дефицита; деньги дорожали, т.к. цены снижались. Низкие цены стимулировали экспорт товаров из дефицитной страны и сдерживали их импорт. В результате до тех пор, пока не будет устранен дефицит платежного баланса, страна будет поощрять экспорт товаров и снижать их импорт. При положительном сальдо платежного баланса все было наоборот: происходил приток золота, цены росли, увеличивался импорт товаров, сокращался их экспорт.

На практике, особенно в 1920-е гг., процесс урегулирования платежных балансов происходил не только посредством трансферта золота из одной страны в другую, а в основном за счет международного движения капитала. В дефицитной стране денежная масса сокращалась, ставки процента поднимались, что привлекало иностранный капитал для покрытия дефицита платежного баланса. В избыточной стране все происходило наоборот, и капитал вывозился в страны с высокими процентными ставками, активное сальдо платежного баланса снижалось.

Эпоха золотого стандарта (1880-1914 гг.) характеризовалась значительным экономическим ростом, расширением международной торговли, масштабностью международного движения капиталов и финансовой стабильностью во всем мире. Фунт стерлингов был единственной весомой международной валютой, а Лондон был единственным международным финансовым центром, Англия была главным экспортером капитала. Капитал вывозила и Франция, а также Германия, остальные страны были чистыми импортерами капитала, в том числе США, Россия. Национальные валюты были обеспечены официальными запасами

золота, они свободно обменивались на золото и друг на друга по золотомонетному паритету.

Во время первой мировой войны золотой стандарт перестал действовать. В 1919-1924 гг. валютные курсы были очень изменчивы, действовал в определенной степени золотодевизный стандарт, резервными валютами были английский фунт и американский доллар. США восстановили золотое содержание доллара в 1919 г. В 1925 г. Великобритания девальвировала фунт стерлингов до уровня 1914 г., восстановила его конвертируемость в золото, отменила эмбарго (запрет) на экспорт золота, введенное в начале войны. Некоторые страны последовали примеру Великобритании и также восстановили конвертируемость своих валют в золото. Новая валютная система была по существу золотовалютным стандартом, когда в качестве резерва использовалось золото, а также иностранная валюта, в основном фунт стерлингов, доллар США и французский франк.

После значительной девальвации франка (на 80%) Франция получила значительный актив платежного баланса и в 1928 г. приняла Закон, предусматривающий устранение избытка платежного баланса при помощи золота, а не иностранной валюты. Накопленные фунты стерлингов были обменены на золото. Когда Франция в очередной раз попыталась обменять фунты на золото, Великобритания была вынуждена в сентябре 1931 г. прекратить обратимость фунтов в золото и провести девальвацию своей валюты. В 1933 г. и США фактически отказались от золотого стандарта. 1931-1936 гг. характеризовались значительной нестабильностью и конкурирующей девальвацией валют для расширения экспорта товаров. В 1934 г. США девальвировали доллар почти на 70%, повысив цену за тройскую унцию золота (31,1 г. чистого золота) с 20,67 до 35 долл.

Бреттон-вудская валютная система

В 1944 г. в Бреттон-Вуде (США) состоялась конференция, в которой приняли участие Великобритания, США и еще 42 страны. Ее решением был создан Международный валютный фонд, который начал действовать с 1 марта 1947 г. в составе 30 стран, в 2000 г. их стало более 180.

МВФ был создан для выполнения следующих функций:

- наблюдения за тем, чтобы государства-члены соблюдали согласованные правила поведения в международной торговле и финансах и поддерживали стабильность валютных курсов;

- предоставлять заемные средства своим членам в случае временного дефицита платежного баланса.

Разработанный механизм функционирования новой международной системы основывался в основном на плане американской делегации и отражал доминирующее положение США в мировой экономике.

Бреттон-вудская валютная система представляла собой золотовалютный, а по существу золотодолларовый стандарт с фиксированным валютным курсом.

Принципы ее функционирования состояли в следующем:

1. Функции мировых денег были закреплены за золотом, доля которого в совокупных официальных резервах стран мира, т.е. в структуре международной ликвидности, составляла в то время около 50%, доля фунта стерлингов - около 40 и доллара - 8-10%.

2. Цена золота была определена в долларах в размере 35 долл. за 1 тройскую унцию. Таким образом, 1 долл. = 0,888671 г чистого золота. По мнению многих авторитетных западных и отечественных экономистов, курс доллара был завышен. Это позволяло США выгодно помещать свои капиталы в других странах в условиях острого послевоенного товарного дефицита и высокого мирового спроса экспортировать свои товары по завышенным ценам.

3. США обязались поддерживать эту фиксированную цену за унцию золота и были готовы обменять любое количество американских долларов на золото без ограничений и лимитов. Официальный золотой запас США составлял 20 млрд. долл. (75% мирового запаса), и он, по крайней мере, в 2 раза превосходил количество долларов у нерезидентов.

4. Другие страны должны были фиксировать цену своих валют в золоте через доллар. Для этого фиксировался курс национальной валюты к доллару (например, 1:4), а потом определялось ее золотое содержание - $0,888671 \text{ г} : 4 = 0,222168 \text{ г}$. Золотой паритет национальной валюты не имел никакого отношения к золотому запасу данной страны, а лишь указывал на отношение к доллару.

5. Страны-члены МВФ должны были поддерживать валютный курс своих национальных валют в пределах колебаний $\pm 1\%$. Внутри установленного коридора колебаний валютный курс определялся спросом и предложением. При отклонении валютного курса от паритета в ту или другую сторону центральные банки должны были осуществлять интервенции: скупать свою валюту или продавать ее за иностранные валюты. Практически доллар был единственной валютой интервенции, ибо другие валюты еще долго оставались необратимыми и

система была золотодолларовым стандартом.

6. Изменение паритета валют, т.е. девальвация или ревальвация до 10% производились странами самостоятельно. Изменение паритета свыше 10% было возможно только по разрешению МВФ. Таким образом, бреттон-вудская система была корректирующей системой фиксированных валютных курсов по крайней мере в своем первоначальном варианте. Она сочетала в себе стабильность валютных курсов с некоторой гибкостью.

После переходного периода, последовавшего после окончания второй мировой войны, страны-члены МВФ отменили все ограничения на конвертируемость своих валют к началу 1960-х гг. Им было запрещено устанавливать дополнительные торговые барьеры, иначе конвертируемость валют не имела бы большого значения. Существующие торговые ограничения должны были быть постепенно отменены путем многосторонних переговоров под эгидой Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Допускались ограничения на международное движение ликвидного капитала для защиты национальных валют. Дефициты текущих платежных балансов оплачивались из официальных золотовалютных резервов или покрывались займами МВФ, которые предоставлялись на средний срок (3-5 лет) и предназначались исключительно для погашения дефицита текущего платежного баланса.

Долгосрочная помощь в развитии обеспечивалась:

- Международным банком реконструкции и развития (МБРР) и другими филиалами Всемирного банка, которые образовались позже.
- В 1956 г. была создана Международная финансовая корпорация (МФК) для стимулирования частных инвестиций в экономику западноевропейских, а потом и развивающихся стран и стран с переходной экономикой.
- В 1960 г. была создана Международная ассоциация развития (МАР) для предоставления займов на длительный срок по низким процентам беднейшим странам.

Заимствования из МВФ. При вступлении в МВФ каждой стране определялась квота, размер которой зависел от ее экономической мощи и объема внешней торговли. Размер квоты определял права страны при голосовании и заимствовании. В 1944 г. общий объем фонда был установлен в размере 8,8 млрд. долл.; квота США тогда составляла 31%. Через каждые 5 лет квоты пересматривались с учетом произошедших изменений в экономике стран-участниц.

В начале 1994 г. общий объем предоставляемых фонду средств увеличился до 205,4 млрд. долл. за счет увеличения квот и числа участников МВФ. К 1994 г. квота США снизилась до 18,3%, Германии и Японии она составила по 5,7%, Франции и Великобритании - по 5,1%. В 1999 г. объем средств МВФ увеличился до 287,9 млрд. долл.; квота США равнялась 17,67%, Японии - 6,33; Германии - 6,19; Великобритании и Франции - по 5,1; развивающихся стран - 37,73, в том числе Африки - 5,35; Азии - 9,63 (КНР - 2,23), Латинской Америки - 7,55; России - 2,83%.

При вступлении в МВФ страна должна была внести 25% квоты золотом, остальные 75% в своей национальной валюте. Золотая доля квоты определяла резервную позицию страны. При заимствовании из Фонда страна получала конвертируемую валюту в обмен на размещение эквивалентного (и дополнительного) количества своей валюты в Фонде до 200% квоты страны в национальной валюте. Первоначально страна-член МВФ могла получить заем в размере не более 25% своей квоты в год, за 5 лет - 125% своей квоты.

Первая доля в размере 25% квоты выдавалась под золото (золотой **транш**) без всяких условий и ограничений. Для получения последующих кредитных траншей МВФ вводит более высокие ставки процента, выдвигает все более жесткие условия кредитования и усиливает контроль за тем, чтобы страна-получатель предпринимала меры для устранения платежного баланса.

Возвращение кредитов было рассчитано на 3-5 лет посредством выкупа у Фонда той части своей собственной валюты, под которую брался кредит. Иными словами, у Фонда должны остаться первоначальные 75% национальной валюты страны-заемщика. Если объем национальной валюты в Фонде был ниже 75% квоты страны, то страна могла получить разницу, которая называлась суперзолотой транш, безвозмездно. Размер квоты страны за вычетом ее национальной валюты, предоставленной Фонду, определяет чистую позицию страны

в

Фонде.

Эволюция механизма бреттон-вудской валютной системы. Механизм бреттон-вудской валютной системы, разработанный и закрепленный подписанием соглашения в 1944 г., действовал с 1947 г. до 1971 г. В 1950-1971 гг. многие страны-члены МВФ изменяли золотомонетные паритеты своих валют посредством проведения девальваций или ревальваций. Великобритания девальвировала фунт в 1964, 1967, 1969, 1972, 1974 гг.; французский франк был

девальвирован в 1957 и 1967 гг.; итальянская лира - в 1964, 1967, 1972, 1974 гг. Ревальвация западногерманской марки была проведена в 1961, 1967 и 1969 гг. Часто девальвировали свои валюты развивающиеся страны.

Развитые страны неохотно изменяли золотомонетные паритеты своих валют, хотя это предусматривалось соглашением. Страны с отрицательным сальдо текущего платежного баланса сопротивлялись необходимой девальвации, т.к. девальвация считалась признаком слабости страны. Страны с положительным текущим платежным балансом не хотели проводить ревальвацию, т.к. эта мера снижала товарный экспорт, сокращала активное сальдо торгового баланса и накопление валютных резервов.

Это снизило эффективность бреттон-вудской системы в ее важной функции урегулирования неравновесия платежных балансов. Неравновесие текущих платежных балансов, т.е. хронические активы у одних стран и хронические пассивы у других, стимулировало движение капиталов из стран с активными сальдо в страны с отрицательным сальдо по текущим расчетам. Особенно быстро перемещались между странами краткосрочные капиталы, так называемые "горячие деньги, после введения конвертируемости основных валют. С 1958 г. фактически, а с 1961 г. и юридически конвертируемыми стали европейские валюты; японская иена стала конвертируемой по отношению к доллару и другим валютам в 1964 г.

Увеличению международного движения капиталов способствовали рынок евровалют, который возник в 1950-х гг., развитие европейской интеграции, расширение международной торговли в результате снижения таможенных пошлин странами-членами ГАТТ.

С течением времени бреттон-вудская система претерпела несколько существенных изменений. Эти изменения, с одной стороны, были вызваны изменениями в мировой экономике, с другой - отражали кризис самой системы и были попытками приспособить ее к новым условиям, в которых она уже не могла работать эффективно.

В 1962 г. МВФ утвердил общее положение о заимствовании. В соответствии с этим положением ведущие державы-члены "Группы десяти", а также Швейцария, создали фонд и обязались предоставить при необходимости свыше 6 млрд. долл. тем государствам, которые остро нуждаются в помощи для преодоления дефицита текущего платежного баланса. В дальнейшем этот фонд увеличивался, общее положение о заимствовании обновлялось и расширялось.

Центральные банки стран-членов МВФ согласовали условия соглашений о свопе, т.е. о предоставлении валюты любой другой страны для проведения интервенций на валютных рынках с целью противостоять потоку горячих денег. Центральный банк страны, накопивший значительный объем высоко ликвидных средств, мог продать иностранную валюту, чтобы повысить норму процента (дисконта) или сократить количество срочных денег на валютном рынке и поставить в невыгодное положение дестабилизирующие потоки горячих денег.

В 1971 г. общие средства МВФ достигли 28,5 млрд. долл., из которых 23,5% составляла квота США. К концу 1971 г. МВФ предоставил кредитов на общую сумму 22 млрд. долл., из них 4 млрд. долл. было непогашенной задолженностью. МВФ также увеличил размеры займов до 50% квоты вместо первоначальных 25% квоты.

Наиболее значительным изменением механизма бреттон-вудской системы в период 1947-1971 гг. было введение **Специальных прав заимствования (СПЗ или SDR - Special Drawing Rights)** для поддержки международных резервов в золоте, обменных курсов валют и резервных позиций в МВФ. СДР представляют собой расчетное средство внутри МВФ. Они не имеют золотого обеспечения, не могут быть свободно обменены на другую валюту.

СДР являются международным резервом. Они могут использоваться только при расчетах между центральными банками для устранения дефицита и профицита платежного баланса, а не при совершении коммерческих сделок. На объем СДР, превышающий предусмотренными соглашениями, устанавливались надбавки сначала в размере 1,5%, а позднее - 5%.

Договоренность о выпуске СДР в объеме 9,5 млрд. долл. была достигнута в 1967 г. Эта сумма распределялась между странами в соответствии с их квотами в три приема - в январе 1970, 1971 и 1972 гг. В 1979-1981 гг. состоялся второй выпуск СДР на сумму 12,5 млрд. долл. Первоначально стоимость СДР была установлена в размере 1 долл. США. С 1974 г. СДР привязывается к корзине валют (в июле 1999 г. 1 СДР=1,3642 долл.).

В 1961 г. было создано объединение (золотой пул) 8 государств под руководством США с целью поддержания цены на золото. Страны-члены золотого пула проводили кампании по продаже официального золота на Лондонском рынке для предотвращения повышения его цены сверх официально установленной в 35 долл. за тройскую унцию. Золотой пул просуществовал до 1968 г. В 1968 г. был сформирован двухуровневый рынок золота. В официальных расчетах между

банками действовала официальная цена; коммерческая цена на золото регулировалась рынком. В 1968 г. рыночная цена составляла 42,6 долл. за 1 тройскую унцию, в 2002 г. - 200).

На международную валютную систему большое воздействие оказывал платежный баланс и золотой запас США. В первые послевоенные годы США имели огромный актив платежного баланса и оказывали существенную помощь странам Западной Европы по плану Маршалла и на двусторонней основе. После восстановления западноевропейской экономики к 1950 г. платежный баланс США стал отрицательным; дефицит покрывался в основном долларами и частично золотом. Количество долларов у нерезидентов увеличивалось, количество золота у США снижалось; отношение долларов за пределами США к американскому золотому запасу сокращалось.

В 1949 г. США имели 25 млрд. долл. золотом, к 1970 г. золотой запас снизился до 11 млрд. долл. и покрывал только 20-25% долл., находящихся за пределами страны. К 1970 г. у иностранцев было 440 млрд. долл. против 13 млрд. долл. в 1949 г. Доля золота в составе международных валютных резервов снизилась к концу 60-х гг. почти до 40%, в 1950 г. она составляла около 70% (см. табл. 9.1).

Страны с активными платежными балансами (некоторые западноевропейские страны и Япония) охотно принимали доллары, так как:

- США были готовы обменивать доллары на золото по твердой цене, что делало доллар столь же хорошим, как и золото;
- доллары могли использоваться в международных расчетах с любой страной, т.е. доллар был подлинной международной валютой;
- долларовые депозиты приносили проценты, в то время как золотые запасы процентов не дают.

До начала 1960-х гг. бреттон-вудская система функционировала нормально, несмотря на то, что США имели пассивный платежный баланс за счет вывоза капитала, оказания помощи другим странам. К началу 1950-х гг. западноевропейские страны восстановили свою экономику, а с конца десятилетия начала набирать силу западноевропейская интеграция. Иностранцы накапливали доллары; доллар все более теснил фунт стерлингов и золото в составе международных резервов. Возникший в 50-х гг. рынок евродолларов позволял хранить доллары за пределами США.

В начале 60-х гг. встал вопрос о девальвации доллара, но администрация США

категорически отвергла такую возможность. Вместо этого США использовали другие инструменты экономической политики для сокращения дефицита платежного баланса, которые принесли незначительные результаты. Для предотвращения утечки краткосрочных капиталов поддерживалась ставка процента на эти капиталы на очень высоком уровне. Администрация США старалась избежать девальвации доллара, предложив другим странам провести ревальвацию своих валют, что автоматически снизило бы валютный курс доллара. К 1968-1969 гг. активное сальдо американского торгового баланса сократилось в среднегодовом исчислении до 0,6 млрд. долл.; в 1960-1967 гг. оно равнялось 4,95 млрд. долл. в год. США шли к дефициту по внешней торговле и текущим расчетам, что было показателем снижения прежде всего ценовой конкурентоспособности американских товаров, что было связано с завышенным курсом доллара по отношению к другим валютам.

Признаком завышенного курса доллара к ряду валют был стабильный актив торгового баланса ряда стран, и прежде всего Германии и Японии. В 1969 г. была ревальвирована западногерманская марка, в мае 1971 г. - швейцарский франк и австрийский шиллинг, что тоже указывало на неизбежность девальвации доллара.

Кризис бреттон-вудской валютной системы. 1971 год - это знаменательный год в эволюции международной валютной системы, когда были нарушены все ее основные принципы. Непосредственной причиной краха международной валютной системы можно считать ожидания, возникшие в конце 1970 - начале 1971 гг., девальвации доллара в связи с дефицитом США по торговому балансу. Это привело к массивной утечке ликвидного капитала из США. Западноевропейские страны скупали огромное количество долларов и в конце концов были вынуждены ввести меры, ограничивающие приток долларов. Бегство от доллара все более сосредоточивалось на японской иене.

Весной 1971 г. ФРГ, Голландия, Бельгия практически отказались от фиксированного валютного курса и ввели плавающий курс своих валют. Японский банк поддерживал курс своей валюты по отношению к доллару вплоть до конца августа, когда банк вынужден был позволить иене плавать.

15 августа 1971 г. администрация США прекратила обмен долларов на золото. В связи с необратимостью доллара в золото валютная система от золотодолларового стандарта перешла на долларовый стандарт. В декабре 1971 г. представители "группы 10" заключили Смитсоновское соглашение. По этому

соглашению были приняты важнейшие решения, в том числе о девальвации доллара, пересмотре обменных курсов других валют, возврате к фиксированным валютным курсам с большими колебаниями.

Долларовая цена на золото была повышена с 35 долл. за 1 тройскую унцию до 38 долл., что означало девальвацию доллара на 7,89%. Были пересмотрены обменные курсы других валют по отношению к неконвертируемому доллару, что было коренной переменной в самой валютно-кредитной системе. Иена была ревальвирована на 7,7%, немецкая марка - на 4,6; голландский гульден и бельгийский франк - на 2,8%. Англия, Канада и Франция сохранили существовавшие паритеты своих валют, Швейцария сохранила паритет, который был установлен в мае в результате ревальвации на 7,1%. Валюты Италии и Швеции были девальвированы на 1%. В дополнение к пересмотру курсов валют было принято решение о возврате к фиксированному валютному курсу. Однако пределы колебаний валютных курсов были расширены с плюс-минус 1% до плюс-минус 2,25% от согласованного паритета.

Размер девальвации доллара 1972 г. на 7,9% был недостаточен, о чем свидетельствовали дефициты торгового и платежного баланса США. Ожидание следующей девальвации доллара привело к возобновлению игры против доллара. В марте 1972 г. страны-члены Европейского экономического сообщества договорились о пределах колебаний своих валют по отношению друг к другу в половинном размере, чем по отношению к доллару. Это получило название "змеи в туннели".

В апреле 1972 г. Англия ввела плавающий курс, нарушив смитсоновские договоренности декабря 1971 г.; за ней последовали другие страны. В 1973 г. Парижское соглашение 14 государств узаконило плавающие курсы. В феврале 1973 г. США вынуждены были вторично девальвировать доллар на 10% путем повышения официальной цены 1 унции золота до 42,22 долл.

Ямайская валютная система

В 1976 г. в г. Кингстоне (Ямайка) было принято соглашение, которое вступило в силу в 1978 г. Это соглашение формирует современную валютную систему, основанную на долларовом стандарте.

- Ее принципы состоят в следующем:

- Золото демонетизировано; ликвидирована его функция основы для установления стоимости паритетов; ликвидирован государственный и межгосударственный контроль за рынками золота.

- Осуществлено фактическое изъятие золота из официальных резервов. 1/6 часть золота, находящегося в распоряжении МВФ (780 т), была возвращена странам-членам по официальной цене в обмен на их национальные валюты. Еще 1/6 золота МВФ была продана в течение четырех лет, начиная с июня 1976 г.; США продали 500 т из своих официальных запасов в период 1978-1979 гг. Затем продажи прекратились и резервы были заморожены.
- Золото сохраняется в официальных запасах в качестве высоколиквидного товарного актива, который может быть реализован на частных рынках по рыночной цене. Была официально отменена обратимость доллара в золото.
- Специальные права заимствования (СДР) были признаны основой валютной системы. Стоимость СДР определяется корзиной валют, т.е. набором ведущих валют в определенных соотношениях.
- Страны-члены МВФ могут вводить любой валютный курс - плавающий или фиксированный.
- МВФ уполномочен осуществлять жесткий надзор за развитием валютных курсов и соглашениями об их установлении.

Дальнейшее развитие международной валютной системы показало, что она основана на долларе, доля СДР в международной ликвидности составляет около 2%. СДР не стали ведущим платежным средством, они непосредственно не участвуют в международных расчетах.

9.4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Зарождение и развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом расширения международного движения товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов и технологий. Международные перемещения товаров и факторов производства потребовали создания более стабильных производственно-сбытовых связей между странами и устранения многочисленных препятствий на пути международных миграций. Это оказалось возможным в рамках межгосударственных интеграционных объединений на основе многосторонних соглашений и совместных действий.

Формы, цели, предпосылки интеграции

Экономическая интеграция - это межгосударственное объединение двух и более стран на основе договора о создании совместного хозяйственного комплекса.

Она представляет собой регулируемый процесс экономического взаимодействия национальных экономических структур, формирующих совместный комплекс посредством сближения хозяйственных механизмов. В договоре определяются цель, этапы, основные направления интеграционного процесса, механизмы и методы реализации согласованных действий.

Интеграция может принимать различные формы. Выбор **формы интеграционного объединения** определяет уровень, стратегию интеграции и ее конечную цель.

• Мировая практика позволяет выделить следующие формы экономической интеграции (от низшей к высшей):

- преференциальная зона,
- зона свободной торговли,
- таможенный союз, общий рынок,
- экономическое сообщество,
- экономический и валютный союз.

1. Создание **преференциальной зоны** двух и более стран означает взаимное предоставление преференций или льгот; например, двукратное снижение таможенных пошлин во взаимной торговле. При этом сохраняется национальный режим в торговле с третьими странами, т.е. не вошедшими в данное объединение. Преференциальные зоны можно рассматривать как первый пробный шаг по пути к дальнейшей интеграции.

2. **Зона свободной торговли (ЗСТ)** в ее классическом варианте предполагает постепенное осуществление в согласованный срок полной отмены ограничений на взаимное передвижение промышленных товаров при сохранении национального внешнеторгового режима в отношении третьих стран. В связи с этим возникает вопрос о происхождении товара, который поступает из другой страны-члена ЗСТ. Произведен этот товар в стране-партнере по зоне свободной торговли или этот товар произведен в третьей стране.

Страны-члены ЗСТ должны определить, какой процент внезонального участия в производстве товаров позволяет считать его внутризональным, на который распространяется взаимный торговый режим. Обычно это 50% экспортной цены готового изделия. В противном случае товары из третьих стран будут проходить в зону свободной торговли через того участника объединения, где тариф самый низкий.

С конца 1980-х гг. появились зоны свободной торговли, которые охватывают не

только торговлю промышленными товарами. Режим свободной торговли распространяется также на взаимный обмен услугами, капиталами, трудовыми ресурсами; иногда предполагается развитие взаимного научно-технического, экологического и иного сотрудничества. Такие расширенные зоны свободной торговли представляют собой скорее общий рынок без единого внешнего тарифа (см. ниже).

3. Создание **таможенного союза** (ТС) предполагает поэтапную полную либерализацию взаимной торговли промышленными товарами и введение единого тарифа в отношении третьих стран. Иными словами, таможенный союз - это зона свободной торговли плюс единый внешнеторговый тариф. Обычно единый внешний тариф рассчитывается как среднеарифметический, и его введение может означать как снижение, так и увеличение национальных тарифов в отношении стран-аутсайдеров.

Например, импортная пошлина страны А на автомобили равна 20%, страны В - 25, страны С - 15%; среднеарифметическая равна 20%. Таким образом, пошлина страны А останется без изменений, страны В будет снижаться с 25 до 20%, а страны С будет повышаться с 15 до 20%. Изменение таможенных пошлин повлияет на импорт стран-участниц из третьих стран. Приток иностранных товаров в страну В должен увеличиться, в страну С он сократится.

При снижении взаимных таможенных пошлин стран-членов таможенного союза (равно как и членов зоны свободной торговли), например на 10% в год, более значительным будет каждое снижение самой высокой таможенной пошлины; в нашем примере - страны В. Это может увеличить импорт данного товара в страну В из других стран-членов таможенного союза. Изменение таможенного режима будет сопровождаться изменением направления и объема взаимных товарных потоков.

Таким образом, формирование зоны свободной торговли влияет на взаимную торговлю стран-членов ЗСТ, а образование таможенного союза изменяет направление и наполнение не только взаимных товарных потоков, но и с третьими странами. Такие изменения могут способствовать как повышению, так и понижению благосостояния отдельных стран.

4. Формирование **общего рынка** двух и более стран предполагает поэтапную отмену всех ограничений на взаимное перемещение товаров, капиталов, услуг, рабочей силы и введение единого внешнеторгового тарифа. Таким образом, общий рынок включает таможенный союз и полную либерализацию обмена

услугами, капиталами и трудовыми ресурсами.

5. **Экономическое сообщество** означает создание общего рынка, а также проведение единой политики в области сельского хозяйства, энергетики, промышленности, региональных и других проблем.

6. **Экономический и валютный союз** включает создание единого внутреннего рынка, полную гармонизацию и унификацию экономической и валютной политики вплоть до введения единой валюты, создания единого банка; осуществление единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

Каждая из перечисленных форм интеграции может быть конечной целью стран-участниц объединения или только этапом в их продвижении к более высокой форме интеграции. В зависимости от формы объединения формулируются его цели и методы их осуществления. Либерализация торговли является обязательным методом реализации экономической интеграции. Обеспечение свободной торговли в рамках объединения позволяет преодолеть узость национальных рынков, которая тормозит развитие производства, ограничивает приток иностранного капитала.

• **Экономическая роль интеграции велика:**

- интеграция расширяет экономическое пространство;
- создает более благоприятные условия для эффективного размещения производительных сил,
- углубляет региональное разделение труда на основе сравнительных преимуществ;
- создает возможности для производственного и научно-технического сотрудничества;
- объединяет усилия стран-членов в решении социально-экономических проблем и определении внешнеэкономической политики в отношении третьих стран.

• По составу участников известны следующие **типы экономической интеграции:**

- интеграция развитых стран;
- интеграция развивающихся стран;
- интеграция стран с переходной экономикой;
- интеграционные объединения смешанного типа с полноправным участием развитых и периферийных государств.

В интеграционные объединения вступают страны с различным уровнем развития производительных сил. Любая организация интеграционного типа является добровольным объединением стран-участниц, каждая из которых имеет в виду собственные выгоды, которые она надеется получить в результате взаимодействия со странами-партнерами.

Либерализация взаимного обмена товарами и услугами является важнейшим механизмом формирования интеграционных объединений. Режим свободной торговли усиливает конкуренцию, в которой побеждает сильнейший. Соответственно либерализация взаимного обмена усиливает неравенство между странами-участницами. В связи с этим возникает проблема создания механизмов выравнивания выгод и уровней развития, защиты интересов наиболее слабых стран, а также подтягивания отсталых регионов, что требует значительных усилий и затрат со стороны более продвинутых участников интеграции.

• Наиболее успешное развитие экономической интеграции возможно при наличии определенных предпосылок, среди которых наиболее существенными являются следующие:

- исторически сложившиеся экономические связи между странами-участницами; высокий уровень их взаимной торговли;
- высокий уровень развития производительных сил и рыночных механизмов;
- развитая многоотраслевая структура экономик стран-участниц;
- высокий уровень развития обрабатывающей промышленности;
- общность стоящих перед странами проблем в области развития, финансирования, государственного регулирования;
- политическая близость, отсутствие религиозных и иных противоречий, близкий уровень демократизации общества, социально-правовой защиты;
- географическая близость и общность границ.

Мировой интеграционный процесс начался в конце 1940-х - начале 50-х гг. в Европе. В 1960-е гг. он охватил развивающиеся регионы. В 1970-е гг. развитие интеграционного процесса тормозилось нефтяными кризисами. В начале 80-х гг. ему препятствовал мировой экономический кризис, а затем и долговой кризис, угрожавший странам-кредиторам и охвативший большинство государств развивающегося мира.

С конца 80-х годов начался современный этап в развитии экономической

интеграции, который отличается от всех предыдущих периодов не только интенсивностью, но и качественными характеристиками. Его начало было связано с активизацией западноевропейской интеграции, формированием экономического и валютного союза ЕС. Важной особенностью современности является включение в интеграционный процесс США.

В конце 1980-х гг. начались интеграционные процессы в Северной Америке, где сначала было подписано соглашение о создании зоны свободной торговли между США и Канадой, а затем к нему присоединилась Мексика. В результате с 1994 г. формируется Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), в которую входят США, Канада и Мексика. По инициативе США в конце 80-х гг. была создана Азиатско-Тихоокеанская организация экономического сотрудничества, в которую вошли как развитые, так и развивающиеся, а также переходные страны, общим числом 21 государство, включая США, КНР, Россию. Формируется зона свободной торговли между Австралией и Новой Зеландией.

Оживился интеграционный процесс в развивающемся мире. Возрождаются, перестраиваются, расширяются старые и создаются новые объединения во всех развивающихся регионах. В 1989 г. распался Совет экономической взаимопомощи (СЭВ); в 1991 г. прекратил свое существование СССР и образовались новые независимые государства. Страны с переходной экономикой постепенно включаются в мировой интеграционный процесс.

Появляются новые широкомасштабные проекты. По инициативе США разрабатывается проект создания зоны свободной торговли стран Западного полушария. Возможно появление Трансконтинентальной зоны свободной торговли в составе Европейского союза и Объединения стран Южного конуса во главе с Бразилией (МЕРКОСУР), а также Трансатлантической зоны свободной торговли в составе ЕС и Северной Америки.

Западноевропейская интеграция

Западная Европа - родина экономической интеграции. Этому способствовали многие факторы: экономическая и политическая близость западноевропейских стран, близкий уровень развития производительных сил, рыночные механизмы, развитие предпринимательской интеграции в форме многочисленных объединений предпринимателей стран Западной Европы. Западноевропейской интеграции способствовали и внешние факторы - стремление противостоять конкуренции США, распад колониальной системы, создание СЭВ.

Экономическая интеграция западноевропейских стран прошла длинный и

сложный путь, который завершился созданием экономического и валютного союза ЕС и введением единой валюты евро.

- Они начали с отраслевой интеграции: в 1951 г. было создано **Европейское объединение угля и стали (ЕОУС)** Основным содержанием интеграции угольно-металлургической промышленности явилась унификация национальных систем государственного регулирования соответствующих отраслей промышленности, создание общего рынка угля и стали, установление общих норм и правил, нацеленных на развитие производства и конкуренции. Положительные результаты деятельности ЕОУС вдохновили его участников на дальнейшее развитие интеграции.

- В 1955 г. был подписан меморандум, в марте 1957 г. состоялось подписание Римского договора о создании **Европейского экономического сообщества (ЕЭС)**, которое теперь называется Европейский союз (ЕС) в составе тех же 6 государств, которые вошли в ЕОУС. Договор вступил в силу 1 января 1958 г., в том же году был создан Евратом.

В Римском договоре были обозначены основные цели ЕС и направления его деятельности. Главная задача на ближайшие 12 лет состояла в создании общего рынка путем постепенного введения свободного взаимного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а также введения единого внешнего тарифа. В договоре были сформулированы общие цели единой аграрной политики, а также задачи в области социальной, региональной, энергетической политики, ассоциации ЕС со странами Африки.

- В 1959 г. была подписана Стокгольмская конвенция, и с 1960 г. начала формироваться **Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)** в составе Великобритании, Австрии, Дании, Норвегии, Португалии, Швеции, Швейцарии. Появление двух интеграционных объединений в Западной Европе значительно ускорило интеграционный процесс. Уже к концу 1966 г. в ЕАСТ была введена свободная торговля для стран-членов. В 1968 г. был создан Общий рынок ЕС. В 1977 г. была сформирована зона свободной торговли стран, входящих в обе группировки.

- В 1985 г. страны ЕС приняли Единый европейский акт, который вступил в силу в 1987 г. В нем предусматривалось углубление взаимного сотрудничества во всех областях. Было предусмотрено создание Единого внутреннего рынка (по типу национального рынка) к концу 1992 г., что и было выполнено. В ноябре 1993 г. вступил в силу **Маастрихтский договор**, который предусматривал поэтапное

создание экономического и валютного союза с введением единой валюты. 1 января 2002 г. в 12 странах Европейского союза была введена в обращение **единая валюта евро**. В еврозону не вошли Великобритания, Дания и Швеция.

- В 1994 г. страны ЕС и ЕАСТ образовали единое экономическое пространство по типу зоны свободной торговли. Таким образом, все страны Западной Европы интегрированы. Внутри этого объединения действуют две группировки ЕС и ЕАСТ, 12 стран ЕС образуют еврозону. Страны ЕС добились существенных успехов во всех областях, в том числе в аграрной сфере; они много сделали в социальной, региональной политике и т.д. Число участников ЕС увеличилось до 15, число ассоциированных членов, куда входят страны Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов, увеличилось до 69.

Единая аграрная политика ЕС

Одним из важнейших направлений общей экономической политики ЕС является **единая аграрная политика**. Она представляет собой согласованные действия стран ЕС по обеспечению стабильности поставок сельхозпродукции по стабильным ценам, повышению производительности сельскохозяйственного производства, поддержанию жизненного уровня фермеров и обеспечению приемлемых цен для потребителей.

- В Римском договоре были сформулированы общие цели аграрной политики:

- добиться повышения эффективности сельского хозяйства путем содействия техническому прогрессу и рациональной организации производства, в том числе за счет рационального использования земли и рабочей силы;
- обеспечить справедливый уровень доходов занятым в сельском хозяйстве и устранить существующий разрыв в доходах в сельском хозяйстве и в других отраслях экономики;
- добиться стабилизации рынка аграрных продуктов; обеспечить приемлемые потребительские цены;
- гарантировать снабжение населения продовольствием на основе самообеспечения большинством продуктов сельского хозяйства умеренной климатической зоны.

Эти задачи были в основном выполнены менее чем за 10 лет.

Главные **направления единой аграрной политики** были определены еще в 1958 г. на конференции министров сельского хозяйства стран-членов ЕС. Единая аграрная политика разрабатывалась на основе сравнительного анализа

национальных норм аграрной политики стран-участниц, оценки их ресурсов и потребностей.

• В 1960 г. был представлен план комиссии ЕС, в котором предлагалось следующее:

- единая аграрная политика вместо национальной;
- ускоренное создание единого сельскохозяйственного рынка (за 6 лет), введение единых цен на сельскохозяйственную продукцию выше мировых;
- проведение структурной политики, направленной на создание высокорентабельного сельского хозяйства;
- создание единого фонда;
- введение общей торговой политики.

Реализация единой аграрной политики началась с 1960 г. Основные механизмы ее осуществления - единые цены, свободная взаимная торговля сельхозпродукцией; единое финансирование; единая политика в отношении третьих стран. Для финансирования единой аграрной политики в 1962 г. был создан **Европейский фонд ориентации и гарантии сельского хозяйства (ФЕОГА)**, средства которого формируются из взносов стран-участниц и поступлений от компенсационных сборов на импорт из третьих стран.

Средства фонда делятся на две части: одна предназначается для ориентации, другая для гарантии сельского хозяйства. Средства для ориентации составляют до одной трети средств фонда. Они предназначены для повышения продуктивности и модернизации; для осуществления структурных преобразований сельского хозяйства; для проведения мелиоративных и других работ по улучшению земельных участков; для строительства предприятий по переработке сельхозпродукции, холодильников, складов, торговых центров.

В соответствии с единой аграрной политикой предпринимались меры для ограничения производства в избыточных отраслях. Выкорчевывались сады и виноградники, молочные хозяйства переориентировались на мясные; сокращалось число сельскохозяйственных предприятий. Средства гарантии предназначены для поддержания гарантированных закупочных цен и субсидирования экспорта.

Внешнеторговая аграрная политика означает введение единых правил и единого таможенного тарифа в отношении третьих стран. В связи с этим были введены компенсационные сборы, которые представляли собой разницу между мировой и более высокой внутренней ценой. При экспорте сельскохозяйственной

продукции производитель получает субсидию из того же фонда, которая позволяет продавать продукты на внешних рынках по более низким мировым ценам. В случае нехватки импорта предоставлялись дополнительные субсидии на импорт; в первые годы действия аграрной политики допускалось ограничение экспорта.

К концу 1960-х гг. ЕЭС добилось самообеспеченности по всем основным продуктам, кроме говядины и кукурузы. Самообеспеченность по ряду товаров превышала 100%, в том числе по сахару, молоку, птице. Цены на излишки замораживались, на недостающие - повышались.

Социальные и региональные проблемы ЕС

В области социальной политики обращают на себя внимание такие задачи, как обеспечить высокий уровень занятости и стабильности цен; содействовать развитию экономически отсталых районов, в том числе повышению уровня занятости и жизни населения этих районов.

Страны-члены ЕС развивают сотрудничество в таких вопросах, как условия труда, трудовое законодательство, профессиональное обучение, социальное страхование, защита от производственного травматизма. Они решают практические задачи в следующих вопросах: свободное передвижение рабочей силы, устранение всякой дискриминации между трудящимися государств-участников в вопросах найма, вознаграждения и других условий труда; свобода предпринимательской деятельности, приобретения имущества, учреждение предприятий, признание дипломов врачей и других специальностей.

Для решения социальных проблем был создан **Европейский социальный фонд (ЕСФ)**, задача которого состоит в повышении занятости и уровня жизни. ЕСФ должен способствовать свободному перемещению и социальному обеспечению мигрантов, притоку молодежи, равенству мужчин и женщин, а также оказывать содействие лучшему использованию рабочей силы, увеличению ее географической и профессиональной мобильности.

ЕСФ берет на себя часть расходов на реконструкцию предприятий; финансирование переквалификации рабочих, вынужденных оставить свою профессию в связи со структурными и технологическими сдвигами в промышленности, а также выделяет средства на финансирование вынужденного переезда лиц наемного труда на новое место по тем же причинам.

В области региональной политики члены ЕС поставили перед собой задачу объединить национальные хозяйства и обеспечить их гармоничное развитие при

сокращении разрыва между отдельными территориями. В связи с этим были разработаны критерии определения депрессивных регионов. Они определяются по структуре хозяйства региона, по удельному весу сельского хозяйства и стагнирующих отраслей промышленности (текстильная, угольная); по ВВП на душу населения - ниже 75% от среднего уровня ЕС; по уровню безработицы и по миграции, по доходу на душу населения и др.

Задачи в области региональной политики заключаются в исправлении диспропорций, структурной адаптации отсталых районов, в реконверсии промышленности, в отраслевой переориентации аграрного сектора; в сокращении безработицы, особенно среди молодежи. На решение этих задач, сокращение разрыва между регионами направлены усилия и ресурсы Европейского фонда регионального развития и других фондов. Есть специализированный Финансовый фонд ориентации рыболовства; Фонд сплочения для наименее развитых странах.

Из фондов ЕС финансируется выполнение национальных программ, имеющих значение для всего Союза; межгосударственных программ по черной металлургии, судостроению, легкой промышленности; интегрированных программ ЕС. Несмотря на большие усилия и затраты, различия между наиболее развитыми регионами и отсталыми почти не сокращаются. Уровень безработицы в 10 отсталых регионах в конце 90-х гг. составлял 26%, в наиболее развитых регионах - 4%. По имеющимся оценкам, 75% жителей ЕС проживают в регионах, где ВВП превышает средний уровень по ЕС; 25% европейцев проживают в отсталых районах, где ВВП составляет 75% от среднего уровня по ЕС.

Особенности региональной интеграции развивающихся стран

Понятие, сущность, предпосылки. Идеи объединения и взаимного сотрудничества развивающихся стран были заложены в 1950-е гг., когда процесс деколонизации еще не завершился. В рамках экономических региональных комиссий Организации объединенных наций (ООН) разрабатывались планы регионального сотрудничества и объединения развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Образовавшиеся межгосударственные объединения освободившихся стран, в том числе Лига арабских государств, Организация африканского единства, поощряли страны к объединению и многостороннему сотрудничеству. США и другие промышленно развитые страны, а также крупные корпорации были заинтересованы в больших рынках сбыта в развивающихся регионах и выступали "за" региональную интеграцию развивающихся стран.

Конечная цель интеграции развивающихся стран, которая прямо не формулируется, но фактически сегодня подразумевается, заключается в формировании конкурентоспособной экономики, адаптированной к мирохозяйственным условиям. В оптимальном варианте это должна быть экономика, самостоятельно поддерживающая экономический рост (самоподдерживающая), активно использующая внешние ресурсы и способная своевременно погашать свои международные долговые обязательства. В этом случае страна-реципиент не допускает просрочек, не обращается к МВФ и другим официальным кредиторам за помощью и не просит реструктурировать долги и платежи.

Сущность интеграции в развивающихся регионах состоит:

- в объединении рынков и ресурсов;
- в формировании регионального разделения труда на основе производственного и научно-технического сотрудничества;
- в расширении взаимного обмена товарами и услугами, особенно готовой продукцией, неконкурентоспособной на рынках развитых стран;
- в получении льгот и расширении экспорта на рынки развитых стран.

Интеграция дает возможность объединить усилия для совместных действий или требований в отношении промышленно развитых стран - главных потребителей продукции развивающихся стран и поставщиков необходимых товаров, капиталов, технологий.

Интеграционные процессы в развивающемся мире пока еще не дали существенных результатов. Многие региональные группировки находятся в начале пути, хотя договоры об их учреждении были подписаны 10 и более лет назад. Проблема внешней задолженности сдерживает развитие взаимного экономического сотрудничества и интеграции развивающихся стран. Долги развитым странам, неплатежеспособность привязывают должников к рынкам кредиторов.

К сожалению, трудно привести пример успешной интеграции в развивающемся мире. Как известно, наибольших успехов достигли новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии. Из них только Сингапур входит в Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии, особенности которой не позволяют считать ее роль решающей в развитии Сингапура. Богатыми и процветающими стали страны Персидского залива. Их взаимодействие, несомненно, способствовало их успехам. Но главное - это высокие, а временами и чрезмерные доходы от экспорта нефти, которые

позволили перестроить экономику, создать современные производства и инфраструктуру; повысить уровень образования, медицинского обслуживания населения.

Развивающиеся страны не имели тех необходимых экономических и политических предпосылок, которые были в Западной Европе и послужили основой для дальнейшего сближения и взаимодействия национальных экономик. Экономика этих стран в первые десятилетия была закрытой, с сильным госсектором, с ориентацией на собственные силы, со слабым развитием рыночных механизмов и инфраструктуры.

• Специфика экономики развивающихся стран, особенно недавних колоний, в первые послевоенные десятилетия состояла в следующем:

- Уровень развития производительных сил был низким.
- Рыночный хозяйственный механизм слабо развит.
- Многие освободившиеся страны имели монокультурную экономику, основанную на добыче определенных минеральных ресурсов или выращивании сельскохозяйственных культур.
- Страны-соседи часто были конкурентами, ибо поставляли на рынок одни и те же товары. Монокультурные конкурирующие экономики не способствовали развитию взаимной торговли.
- Экономические связи и разделение труда между странами-соседями были развиты слабо или вообще отсутствовали.
- Производство и инфраструктура этих стран были традиционно направлены на обслуживание потребностей метрополий и других промышленно развитых государств.
- В первые послевоенные десятилетия в развивающихся странах преобладали идеи борьбы за экономическую независимость и "опоры на собственные силы"; частный местный капитал был слаб или вовсе отсутствовал. В связи с этим формировалась государственная экономика с ориентацией на самообеспеченность. В основных отраслях преобладали государственные предприятия. Рыночные отношения действовали на ограниченном пространстве мелкого и среднего производства потребительских товаров и услуг.
- Государство поощряло развитие импортозамещающих отраслей промышленности. Оно проводило протекционистскую политику, защищало внутренний рынок от иностранной конкуренции. Многие развивающиеся страны,

особенно латиноамериканского региона, ограничивали приток иностранного капитала.

Формы и методы экономической интеграции. На начальном этапе под воздействием и по образцу Западной Европы развивающиеся страны подписывали договоры о создании таможенных союзов, общих рынков, зон свободной торговли, объединений стран, расположенных в бассейнах рек и озер для разработки и осуществления совместных программ развития. Они начинали с либерализации взаимной торговли, в результате чего возникала проблема выравнивания выгод от взаимного сотрудничества, ибо в условиях свободной конкуренции выигрывают сильные страны.

В связи с этим слабым странам предоставлялись преференции в виде более медленного снижения взаимных таможенных пошлин, формирования компенсационных фондов. Во многих случаях пересматривались договоры в сторону замедления темпов таможенного разоружения. Опыт показал, что в условиях развивающихся стран для формирования регионального разделения труда и расширения товарообмена необходимо развивать межгосударственное производственное сотрудничество.

Экономические предпосылки для взаимодействия развивающихся стран начали складываться с 1980-х гг. Долговой кризис затормозил развитие экономической интеграции. В то же время кризис и давление кредиторов, особенно МВФ, ускорили проведение экономических реформ, направленных на приспособление национальных экономик к мировым экономическим условиям.

В развивающихся странах с большим или меньшим успехом были проведены мероприятия по макроэкономической стабилизации. Был сокращен дефицит государственных бюджетов, проведены налоговые реформы, стабилизированы национальные валюты, снижена инфляция. Развивающиеся страны начали проводить системно-структурные преобразования, направленные на переход от государственного капитализма или социалистической ориентации с плановой экономикой и государственной собственностью к рынку.

В развивающихся странах началось масштабное разгосударствление (приватизация) предприятий, а затем и банков; сформировались финансовая инфраструктура и финансовые рынки. Они ослабили протекционизм, осуществили либерализацию внешнеэкономической деятельности и взяли курс на формирование открытой экономики. В 1990-х гг. резко возрос приток иностранного частного капитала в развивающиеся страны.

В результате к началу нового тысячелетия сложилась более благоприятная ситуация для развития реальных интеграционных процессов в развивающихся регионах, которым по-прежнему мешает внешняя задолженность и периодически возникающие валютно-финансовые кризисы то в Латинской Америке, то в Азии. В 2001-2002 гг. валютно-финансовый и общеэкономический кризис переживает Аргентина, которая до этого несколько лет считалась образцом стабильности.

Регионы развивающегося мира весьма различны, интеграционные процессы там протекают по-разному и имеют свою специфику. **Африка.** Многие страны Африканского континента обрели политическую независимость только в 1960-х гг. Организация африканского единства (ОАЕ) была образована в 1963 г., созданный в ее рамках Экономический и социальный совет поставил своей целью образование сначала зоны свободной торговли африканских государств, а затем введение общего внешнего тарифа в целях защиты молодой национальной промышленности. Предполагались также создание общего фонда стабилизации цен на сырье, координация национальных программ и введение единой системы расчетов по платежам. В сотрудничестве с Экономической комиссией ООН для Африки (1958 г.) был разработан план поэтапного развития регионального сотрудничества, в соответствии с которым Африка была разделена на четыре географические зоны.

В ходе дальнейшего развития выявились непреодолимые трудности на пути формирования зоны свободной торговли. Это было связано с тем, что большинство африканских стран имели очень низкий уровень развития производительных сил, монокультурную экономику, узкие рынки из-за низкой платежеспособности и малочисленности населения. В этих странах внешнеторговые сборы формируют значительную часть (30-60%) бюджетов и их отмена снижает и без того низкие государственные доходы. Африканская внешняя торговля ориентирована на бывшие метрополии и другие развитые страны.

В отличие от других развивающихся регионов многие страны Африки с 1957 г. стали ассоциированными членами Европейского союза. Другая особенность Африканского региона состоит в том, что объединения франко- или англоговорящих колоний были в свое время созданы метрополиями. Образование интеграционных объединений независимых государств началось на базе колониальных союзов. Восточноафриканские страны - Кения, Танганьика и Уганда - были объединены еще в 1920-е гг. английской администрацией; они имели

общую валюту и фактически были общим рынком.

В 1967 г. было подписано соглашение о **Восточноафриканском сообществе** в составе Кении, Танзании и Уганды, которое в конце 1970-х гг. фактически распалось. Его возрождение началось в 1990-х гг. Интеграционные процессы в Южной и Восточной Африке начались с учреждения Преференциальной торговой зоны для 19 стран региона в 1981 г. Затем страны-участницы перешли к формированию зоны свободной торговли, а к 2000 г. предполагалась полная отмена взаимных таможенных пошлин. Формируется основа для общего рынка, а затем и валютного союза к 2020 г.

В Западной Африке в первые послевоенные десятилетия было подписано много договоров о создании интеграционных группировок в основном франкоговорящими странами. Среди них выделялся Совет согласия, в который вошли 6 бывших французских колоний (Бенин, Буркина Фасо, Кот д'Ивуар, Нигер, Того, Сенегал). Был создан фонд взаимопомощи и гарантий займов. Активное участие в финансировании фонда принимало Агентство международного развития, предоставившее фонду безвозмездные ссуды. Был разработан план финансирования строительства смешанных предприятий.

После многочисленных попыток объединения западно-африканских стран в 1975 г. был подписан договор о **Западно-африканском экономическом сообществе (ЭКОВАС)** в составе 16 франко- и англоговорящих государств. Странам-участницам ЭКОВАС не удалось продвинуться в реализации намеченных целей. В 1995 г. договор был обновлен. Он предусматривает введение единой валюты, свободное передвижение людей и товаров.

Азия. Проекты региональной интеграции азиатских стран разрабатывались довольно активно под эгидой Экономической и социальной комиссии ООН для стран Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). В ЭСКАТО и ее специализированных организациях был осуществлен целый ряд исследований возможностей сотрудничества в отраслевом разрезе - в добывающей и обрабатывающей промышленности, в сельском хозяйстве, в энергетике, транспорте, связи. Были составлены оценки и прогнозы развития природных ресурсов региона.

Практические шаги на пути региональной интеграции были предприняты в рамках двух организаций - Регионального сотрудничества в целях развития (РСР) и Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Для Ирана, Турции и Пакистана, членов Организации регионального сотрудничества в целях развития

(1964 г.), на начальных этапах был характерен сравнительно высокий уровень развития производительных сил, позволявший, с учетом близости исторического прошлого этих стран, активно содействовать интеграции.

Производственное сотрудничество разворачивалось довольно активно. В 1969 г. было одобрено строительство 52 промышленных предприятий для совместной эксплуатации, из которых 10 были построены за первые 10 лет; осуществлялись и инфраструктурные проекты. Затем Организация фактически прекратила свое существование из-за военно-политических конфликтов. В 90-х гг. она возобновила свою деятельность под новым названием "Организация экономического сотрудничества", и к ней присоединились некоторые государства Центральной Азии и Афганистан.

В 1967 г. была создана **Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)** в составе Индонезии, Малайзии, Таиланда, Филиппин; в 1984 г. вступил Бруней; в 1997 г. - Лаос, Вьетнам, Мьянма. Взаимная торговля составила 16% в середине 70-х гг. за счет Сингапура. Страны АСЕАН сосредоточились на выработке совместных действий в экспорте сырья. В середине 70-х гг. страны АСЕАН согласились принять Декларацию о принципах взаимоотношений между членами организации и выработать соглашение об экономическом сотрудничестве с перспективой создания зоны свободной торговли к 2007 г. В 1985 г. возникла Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (SAARC), в которой принимают участие Индия, а также Пакистан, Бангладеш, Шри-Ланка, Непал, Бутан, Мальдивы.

Арабские страны. В 1950 г. в рамках Лиги арабских государств был создан Экономический совет министров экономики, который всячески поощрял многостороннее сотрудничество арабских государств. В 50-х гг. заключались соглашения об облегчении торгового обмена и транзита между арабскими государствами, в котором участвовали Иордания, Ливан, Ирак, Сирия, Египет. В 1964 г. был заключен **договор о создании арабского общего рынка** в составе Египта, Ирака, Иордании, Ливии, Мавритании, Сирии, Йемена, который был в конце 70-х гг. заморожен. С 60-х гг. предпринимались неоднократные попытки объединить страны Магриба, в число которых входят Алжир, Марокко, Мавритания, Тунис.

Наиболее успешно сотрудничают богатые страны-экспортеры нефти. С 1981 г. существует **Совет сотрудничества арабских стран Персидского**

залива, его членами являются Бахрейн, Кувейт, Объединенные арабские эмираты, Оман, Катар, Саудовская Аравия. Страны-члены Совета намерены сотрудничать и унифицировать свою политику в области экономики, финансов, валюты, а также свое торговое и промышленное законодательство и тарифное регулирование.

В договоре говорится о том, что все товары и природные ресурсы стран-членов будут освобождены от таможенных пошлин и других налогов и получат такой же режим на территории Совета, как и национальные товары. Вводится свободное движение капитала, граждан; всем предоставляется право экономической деятельности и наследования. Устанавливается внешний общий тариф.

В рамках Совета осуществляется диверсификация промышленной базы на основе интеграции; создание совместных предприятий в области промышленности, сельского хозяйства, услуг; техническое, валютное и финансовое сотрудничество для достижения экономической интеграции и общего развития. Осуществляется общая инвестиционная политика, сотрудничество валютных агентств и центральных банков. Страны Совета координируют политику в области оказания помощи международному и региональному развитию.

Интеграция стран с переходной экономикой

Среди интеграционных объединений **Совет экономической взаимопомощи** (СЭВ, 1949-1989 гг.) занимал особое место. Он объединял государства с плановой экономикой, и экономические связи между странами-членами строились на нерыночных основах. В 1949 г. в СЭВ вошли СССР и страны Центральной и Восточной Европы (кроме Югославии); позднее присоединились Монголия, Куба, Вьетнам.

Основным методом организации и осуществления экономического сотрудничества стран СЭВ была совместная плановая деятельность, а основной формой экономического сотрудничества была взаимная торговля. В 1958 г. удельный вес взаимного экспорта составлял 70,6%, импорта - 74,1%; в начале 80-х гг. - 47,6 и 47,0% соответственно. Торговые отношения с третьими странами были развиты слабо.

Страны СЭВ активизировали взаимную торговлю за счет специализации и крупномасштабного производства с ориентацией на рынок СЭВ. Так, например, большая часть тракторов производилась на крупном польском тракторном заводе, автобусов - на крупном заводе в Венгрии, Магнитогорский сталеплавильный завод

производил половину стали СССР, белорусский крупнейший в мире завод производил 90% полистирола.

Межсэвовская торговля осуществлялась на основе цен, резко отличавшихся от мирового рынка. Особенно переоценивались промышленные товары при низком качестве по отношению к мировым стандартам, а сырье оценивалось ниже мирового уровня. По существу экспортеры сырья субсидировали экспортеров промышленных товаров. В последние годы действиями СЭВ была предпринята попытка перейти на прямые связи между предприятиями и на договорные цены с широким использованием национальных валют. В 1989 г. страны СЭВ определили в общих чертах курс на постепенное формирование объединенного или общего рынка, перешли на оплату в твердой валюте, предложение которой было недостаточным.

В первые два десятилетия расчеты между странами СЭВ и взаимное кредитование осуществлялись на основе клиринговой системы, т.е. взаимного погашения встречных требований и обязательств соответствующими товарными поставками. Эти отношения были преимущественно двусторонними. В 1963 г. был введен переводной рубль как мера стоимости, средство платежа и накопления для организации многосторонних расчетов. Переводной рубль не конвертировался в национальные валюты, равно как и национальные валюты взаимно не конвертировались. Переводной рубль использовался только в банковских расчетах между странами-членами, его формой существования были запасы на счетах Международного банка экономического сотрудничества (МБЭС) и Международного инвестиционного банка (МИБ).

Для определения внешнеторговых цен мировые цены в СКВ переводились в переводные рубли по среднегодовому курсу в соответствии с его золотым паритетом, который составлял 0,987412 г чистого золота и был выше паритета доллара на 12%. В качестве меры стоимости переводной рубль использовался для оценки совместно сооружаемых объектов и в других сферах сотрудничества. Функционирование валютной системы, основанной на переводном рубле, осуществлялось через два банка СЭВ - Международный банк экономического сотрудничества и Международный инвестиционный банк.

Существовавшая на протяжении 20-30 лет модель международного социалистического разделения труда оказалась неспособной обеспечить решение таких актуальных для интенсификации экономик стран СЭВ задач, как ускорение научно-технического прогресса, осуществление глубоких структурных сдвигов в

экономике, решение социальных вопросов. Это проявилось, прежде всего, в консервации отсталой структуры взаимного товарооборота, преобладании в нем сырья, а также в резком снижении его темпов с 10-11% в 1976-1985 гг. до 2,0% в 1986-1987 гг., причем товарооборот СССР со странами СЭВ за эти последние годы возрастал в среднем на 0,9% в год.

После распада СЭВ в 1989 г. СССР оказался должником европейских стран-членов СЭВ (в 2000 г. - 14 млрд. долл.), с высокой дебиторской задолженностью со стороны неевропейских стран (Вьетнам, Куба, Монголия), возврат которой в полном объеме весьма проблематичен.

После распада СЭВ и СССР образовались страны с экономикой, переходной к рынку. Стратегия открытой экономики и структурно-рыночные преобразования открыли новые возможности для развития экономической интеграции. Страны Центральной и Восточной Европы в 1992 г. объединились в **Центрально-европейскую зону свободной торговли (ЦЕЗСТ)**, в которую вошли Венгрия, Польша, Чехия, Словакия. Балтийские государства (Латвия, Литва, Эстония) образовали **Балтийскую зону свободной торговли** в 1993 г. Страны Центральной и Восточной Европы, включая балтийские государства, взяли курс на вступление в Европейский союз.

Интеграция в рамках стран СНГ пока развивается слабо. В середине 90-х гг. определилось разноскоростное развитие стран СНГ по направлению к экономической интеграции.

- Было создано несколько субрегиональных образований:
 - двустороннее содружество России и Белоруссии, которые заключили договор об образовании Союзного государства;
 - таможенная "пятерка" (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Таджикистан);
 - соглашение об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях стран Центрально-Азиатского региона (Узбекистан, Казахстан, Киргизия и Таджикистан);
 - совместная транспортно-энергетическая инфраструктура в составе Грузии, Украины, Азербайджана и Молдавии.

Дальнейшее углубление интеграции стран СНГ связано с рыночными преобразованиями и темпами экономического развития, которые должны сформировать заинтересованность во взаимодействии.

В 2012 году был создан **Евразийский экономический союз** — международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы, и проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

Вопросы для повторения и задания

1. Дайте определение валюты. Какие валюты могут быть резервными?
2. Что такое конвертируемость валюты? Какая бывает конвертируемость? Определите конвертируемость рубля.
3. Что такое долларизация? Является ли Россия долларизованной страной?
4. Что такое валютный курс и какие бывают валютные курсы?
5. Объясните разницу между валютным курсом и паритетом покупательной способности. Как вы полагаете, ВВП России будет больше по валютному курсу или по паритету покупательной способности?
6. Назовите валютные курсы продажи-покупки валют.
7. Дайте определение валютного рынка, назовите его функции и инструменты.
8. Дайте определение платежного баланса, назовите его основные разделы.
9. Рассмотрите структуру текущего платежного баланса.
10. Как влияет сальдо текущего платежного баланса на валютный курс; кому выгодно повышение (понижение) валютного курса?
11. Как покрывается отрицательное сальдо текущего платежного баланса? В каком случае при покрытии дефицита текущего платежного баланса возникают внешние долги?
12. Что включается в баланс движения капитала?
13. Что включается в состав официальных резервов, и какую функцию они выполняют?
14. Внимательно рассмотрите табл. 9.1 и ответьте на вопрос, как складывался текущий платежный баланс основных групп стран на протяжении последних десятилетий.
15. Какое место занимают США в международных расчетах по показателям американского текущего платежного баланса?
16. В чем заключаются особенности платежного баланса России?
17. Дайте определение международной валютной системы. По каким показателям характеризуется международная валютная система?

18. Дайте определение золотого стандарта, объясните, как устанавливались паритеты валют в условиях золотого стандарта.
19. Рассмотрите роль золота в эпоху золотого стандарта в качестве регулятора платежного баланса.
20. Рассмотрите механизм функционирования бреттон-вудской валютной системы.
21. Какую роль выполнял доллар в бреттон-вудской валютной системе?
22. Что такое специальные права заимствования (СДР)?
23. Какие функции выполнял Международный валютный фонд в период действия бреттон-вудской валютной системы?
24. В чем выразился кризис бреттон-вудской валютной системы?
25. Назовите основные принципы Ямайской валютной системы и покажите ее отличие от бреттон-вудской системы.
26. Дайте определение экономической интеграции; покажите ее воздействие на экономическое развитие.
27. Назовите основные формы, которые принимают интеграционные объединения, покажите их различия.
28. Какие формы экономической интеграции, по вашему мнению, следует использовать в формировании интеграционного процесса стран СНГ?
29. При наличии каких предпосылок возможно наиболее успешное развитие экономической интеграции?
30. Проанализируйте цели и механизм Единой аграрной политики Европейского союза.
31. Рассмотрите отличия интеграции развивающихся стран от интеграции развитых стран?
32. Какую роль должна играть Россия, по вашему мнению, в развитии экономической интеграции стран СНГ?